

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2002)
Heft: 5

Heft

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 22.02.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

PANORAMA

RAIFFEISEN



5/02

«LA RETRAITE
ANTICIPÉE FAISAIT
DEPUIS LONGTEMPS
PARTIE DE NOTRE
PLAN DE VIE.»

ASTRID ET OSWALD VONLANTHEN,
SAINT-ANTOINE (FR)



Règle n°5 de l'alpiniste:

MAINTENIR EN PERMANENCE
LE DIALOGUE AVEC LE PARTENAIRE.

Notre conseiller en placement est votre partenaire. Il vous aide à définir votre objectif et s'engage à défendre vos intérêts à travers ses actes et ses décisions. Nous vous informons régulièrement pour vous permettre d'avoir une vue d'ensemble et de contrôler l'évolution et le rendement de votre capital. Contactez-nous par le biais de votre Banque Raiffeisen ou auprès de cosba private banking.
www.cosba.ch



cosba est le partenaire de private banking des Banques Raiffeisen suisses.

cosba



private banking

LE SUCCÈS RENFORCE LA COHÉSION DU GROUPE



Photo: H. P. Wagner

Pierin Vincenz:

«L'excellence du résultat annuel est l'œuvre collective du carré magique de Raiffeisen.»

Le groupe Raiffeisen a clôturé l'année 2001 sur un bilan positif. Alors que des pans entiers du secteur bancaire ont essuyé des pertes sensibles, nous avons enregistré non seulement des revenus stables, mais même une croissance marquée. Le total du bilan, les activités hypothécaires et le volume des dépôts ont respectivement progressé de 6,8%, 7,2% et 4,1%. L'afflux des fonds de la clientèle a connu un développement particulièrement fort de 8,2%, la morosité de la Bourse ayant relancé l'épargne traditionnelle. Quant au produit d'exploitation, il s'est amélioré de 5,9%. Nous avons par ailleurs franchi le cap du million de sociétaires, une tendance qui se poursuit. Il est vrai que constance, crédibilité et fiabilité sont redevenues des valeurs fondamentales pour une activité bancaire inscrite dans la durée. L'excellent résultat annuel ne se résume pas à une série de chiffres. Nous nous sommes également donné les moyens de réaliser nos objectifs stratégiques, en particulier sur les points suivants:

> **Renforcement de la marque Raiffeisen:** grâce à l'e-banking, nous avons resserré nos liens de proximité avec la clientèle

par de nouvelles offres, des produits plus attrayants et l'élargissement de notre gamme de services. Le degré de satisfaction de nos clients atteint des sommets.

- > **Expansion:** établis dans les villes les plus importantes, nous sommes en mesure de conquérir de nouvelles régions.
- > **Développement de la communication à l'échelle du Groupe:** les premiers résultats en sont des forums réguliers entre directeurs et présidents de banques, ainsi que la modernisation de «Panorama».
- > **Mission d'encouragement:** avec la Fondation du Centenaire, le Passeport-Musées et la carte journalière Expo.02 à moitié prix, nous illustrons notre projet et nous ouvrons la voie.

Notre succès n'est pas le fait de quelques gestionnaires de génie: il est l'œuvre collective de la famille Raiffeisen tout entière, du carré magique que forment sociétaires, clients, régions et collaborateurs. Je voudrais souligner plus particulièrement l'importance des sociétaires, fournisseurs de capital, et celle des relations étroites et durables que nous entretenons avec nos clients. N'oublions pas que sans clientèle, il n'y aurait ni comptes, ni crédits, ni Banques indépendantes, ni Union. Nous n'existerions pas! Notre ancrage dans les communes est le garant de notre solidité, de notre engagement. La fidélité et la loyauté de nos collaborateurs sont le ciment de notre union. Car travailler chez Raiffeisen signifie aussi s'engager en faveur d'une idée et d'une communauté. Nos résultats annuels sont l'œuvre de cette communauté.

**PIERIN VINCENZ,
PRÉSIDENT DE LA DIRECTION
DU GROUPE RAIFFEISEN**



Votre avenir avec deux solides partenaires.

Que vous soyez à la recherche d'une solution bancaire ou d'assurance, voire une combinaison des deux, l'essentiel est pour nous de répondre à vos besoins. Pour toutes les questions d'assurance, de prévoyance et de placements, faites confiance à des spécialistes chevronnés, ils le méritent.

Ensemble pour vous



**HELVETIA
PATRIA**



Le vent en poupe	13	Le groupe Raiffeisen a encore gagné des parts de marché.
Avec CASH à Expo.02	17	A l'expo, on pourra laisser la monnaie à la maison.
Fonds stratégiques	18	Placer comme les grands investisseurs et les caisses de pension.
Concours des investisseurs	19	Qui est en tête après cinq mois?
François Rossé s'en va	25	Une forte personnalité quitte le conseil d'administration de l'Union.
Contingentement laitier	26	La limitation de la production est-elle encore nécessaire?
Destination refuge	32	Intérêt croissant des touristes pour le Kenya.
Préfabriqué à la mode	35	Maisons construites en un mois: avantages et désavantages.
Jouer avec le feu	37	Comment choisir le bon grill.
Boutons indésirables	39	L'acné prend son temps pour disparaître.
Sports extrêmes	40	Au-delà de ses limites, une intense émotion.
3^e âge	42	Comment réussir sa retraite.
Demeure d'exception	41	La villa «A Rajada» à Gland: un rêve fou qui a pris forme.
Recycler le verre par lavage	45	Exploiter une idée en fondant sa propre entreprise.
De la difficulté d'être parents	46	Des parents on attend: pédagogie, psychologie, créativité, ...



Editeur
Union Suisse des
Banques Raiffeisen

Rédaction
Philippe Thévoz,
édition française
Pius Schärli,
édition allemande
Lorenza Storni,
édition italienne

**Conception, mise en
page et préimpression**
Brandl & Schärer SA
4601 Olten
www.brandl.ch
Photo de couverture:
Maja Beck

Adresse de la rédaction
Union Suisse des
Banques Raiffeisen
Route de Berne 20
1010 Lausanne 10
Tél. 021 654 04 00
Fax 021 654 04 01
panorama@raiffeisen.ch
www.raiffeisen.ch/
panorama-f

**Impression, abonnements
et envoi**
Imprimerie Vogt-Schild/
Habegger Medien AG
Zuchwilerstrasse 21
4501 Soleure
Tél. 032 624 73 65

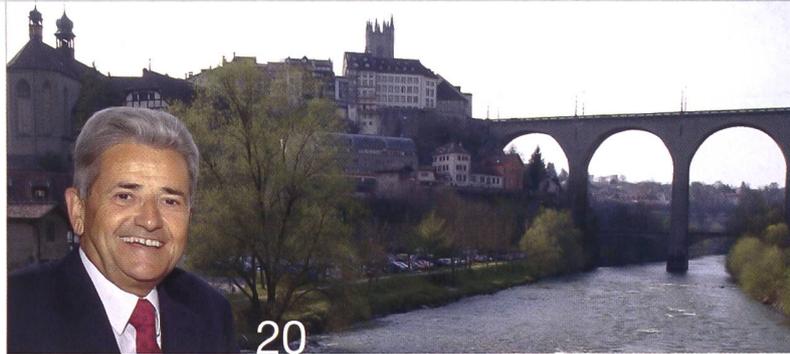
Mode de parution
Panorama paraît
dix fois par an
Tirage: 35 300 exemplaires

Régie des annonces
Kretz SA,
Editions et annonces
Case postale
8706 Feldmeilen
Tél. 01 925 50 60
Fax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

**Conditions
d'abonnement**
Il est possible de s'abonner
individuellement et en tout
temps à Panorama auprès
de votre Banque Raiffeisen
locale.

Bien planifier sa retraite

Pour profiter d'une retraite bien méritée et éviter les mauvaises surprises, au moins sur le plan financier, on a tout intérêt à préparer soigneusement ce délicat passage. Centrée sur les besoins individuels, la planification de la retraite chez Raiffeisen rencontre un succès croissant.



Départ de Marius Cottier

Le 22 juin prochain, Marius Cottier, comme président du conseil d'administration de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen, passera le témoin à son successeur. Dans notre interview, il tire le bilan de ses dix ans d'activité, qui lui ont apporté d'immenses satisfactions.



Les radios jeunes sans voix

Radio 105 et Virus ont de la peine à se faire entendre des jeunes auditeurs. Au-delà de l'Internet, d'autres radios jeunes opèrent à la limite de la légalité. Il n'y a officiellement plus de fréquences libres et l'Office fédéral de la communication (OFCOM) reste intraitable.



HORIZON DE RETRAITE SANS NUAGES

«**L**a retraite anticipée faisait depuis longtemps partie de mon plan de vie. J'avais tablé sur 62 ans, mais des problèmes de santé m'ont incité à partir encore plus tôt à la retraite», lance Oswald Vonlanthen en se tournant vers sa femme Astrid qui acquiesce du regard. «Nous avons fait ce choix ensemble», tient-il encore à préciser. C'est un séminaire sur la retraite organisé par leur Banque Raiffeisen à Saint-Antoine (FR) qui les a finalement décidés à se faire conseiller.

Ancien agriculteur et responsable durant 25 ans d'une société de commerce de bétail à Fribourg puis à Payerne, Oswald Vonlanthen

*Pour profiter pleinement de la retraite, il s'agit de faire le point assez tôt et aménager un avenir financier sans mauvaise surprise. Centrée sur les besoins individuels, la **PLANIFICATION DE LA RETRAITE** prend toujours plus d'ampleur chez Raiffeisen, ce que confirment des **ÉCHOS TRÈS POSITIFS** parmi la clientèle.*



Astrid et Oswald Vonlanthen:

«Grâce à une bonne planification, nous vivons aujourd'hui une retraite sans soucis financiers.»

habite la ferme familiale à Niedermuhren, un hameau de Saint-Antoine. «Dans le village, tout le monde fait partie de la Raiffeisen. Et c'est donc tout naturellement que je me suis tourné vers elle pour chercher conseil», explique-t-il en esquissant un sourire entendu à l'adresse du responsable financier de la banque, Markus Schaller. Mais il poursuit: «En constituant un confortable capital, notamment par le biais d'un 3^e pilier, j'avais depuis longtemps l'idée de prendre une retraite anticipée, mais pour y voir clair et être rassuré sur les conditions financières de ce délicat passage, il était important d'avoir à ses côtés quelqu'un de compétent, sur qui compter.»

DES OBJECTIFS CLAIRS

Le couple Vonlanthen savait exactement ce qu'il voulait: conserver la même façon de vivre, avoir une certaine flexibilité avec le capital, planifier au mieux les échéances fiscales et prendre en compte le droit de succession. Avec un patrimoine foncier et trois enfants, ce dernier point revêtait beaucoup d'importance à leurs yeux. Ils tenaient à réaliser cette planification en harmonie avec leur famille.

Sur la base de leur situation propre et de leurs attentes, Markus Schaller a donc élaboré une planification financière personnalisée. Le capital du 2^e pilier a été retiré et placé. Bien entendu, pour faire le pont jusqu'à l'AVS, il a

fallu aussi puiser régulièrement dans le capital, mais cette ponction a pu être en partie compensée par les revenus et rendements obtenus sur la fortune. Privilégiant une certaine sécurité, ils ont opté pour une solution mixte, mêlant placements en obligations et en actions ainsi qu'une assurance-vie à prime unique.

Aujourd'hui, leur plan financier tourne depuis plusieurs années à leur entière satisfaction. Agés respectivement de 67 et 65 ans, Oswald et Astrid Vonlanthen ont l'air serein: «Tout s'est passé comme prévu. Nous pouvons dire que jusque là, sans soucis financiers et surtout sans gros pépin de santé, nous avons

Photos: Maja Beck

Aqualeaders



Dans le meilleur assortiment de Suisse pour le bain et la cuisine

Vernissage dans la salle de bains. Un design de classe mérite une fois de plus les félicitations du jury. Les vedettes: des designers possédant une grande renommée, un goût exemplaire et un feeling sans pareil. Formes, couleurs et fonctions – voilà les qualités demandées. Car la salle de bains d'aujourd'hui n'existe plus pour la forme, mais dans l'art des formes. Voilà pourquoi

chacune de nos salles de bains constitue un petit chef-d'œuvre artistique. Bienvenue dans notre exposition où vous trouverez un choix de A comme Axor jusqu'à Z comme Zenith.

Venez vite dans l'exposition de salles de bains la plus innovatrice de Suisse! Ne vous laissez pas devancer!

SANITAS
TROESCH
SUISSE

La référence pour la cuisine et la salle de bains



Astrid et Oswald Vonlanthen:

«Il était important d'avoir à ses côtés quelqu'un de compétent.»

bien profité de la vie entre les voyages, le vélo, les randonnées, le jardin et la famille bien sûr.»

UNE AFFAIRE DE CONFIANCE

A la Banque Raiffeisen Fribourg-Est – qui a son siège à Saint-Antoine, mais qui est également présente en ville de Fribourg –, Markus Schaller s'est spécialisé dans le conseil financier dès 1994. Dans ses entretiens avec la clientèle, la dimension humaine est primordiale: «Par un conseil financier global, nous voulons répondre aux besoins du client et viser sa satisfaction à long terme. Il s'agit de connaître sa situation et ses aspirations. A 60 ans, sait-il déjà comment occuper son temps à la retraite? La confiance se gagne par un conseil honnête. Par exemple, si une personne souhaite la sécurité avant tout et doit engager une grande partie du capital pour vivre, je lui conseillerais, dans le cadre du 2^e pilier, d'opter plutôt pour la rente. Que ce soit pour l'établissement ou le suivi d'une planification, je me sens finalement responsable de la qualité de vie du client.»

Mais si la tâche de conseiller est enrichissante de par la profondeur des contacts noués, Markus Schaller ne cache pas qu'elle est aussi très exigeante. Il faut non seulement connaître les divers produits financiers et d'assurance, mais aussi les règlements des caisses de

pension et autres dispositions fiscales des cantons. Ils doivent donc constamment se tenir au courant des diverses nouveautés et modifications dans les domaines de la finance, de la prévoyance, des successions et de la fiscalité. La formation joue là un rôle essentiel (voir interview).

COMPÉTENCE ET EFFICACITÉ

En passe d'obtenir son brevet fédéral en planification financière, Margareth Müller-Staub, responsable du conseil financier auprès de la Banque Raiffeisen de Wartau dans l'Oberland saint-gallois, utilise au mieux ses connaissances ainsi que les produits et prestations développés au sein-même du groupe Raiffeisen. Il faut dire que la planification de la retraite mise au point ces dernières années s'adresse plus particulièrement aux personnes qui sont à moins de cinq ans d'une retraite normale ou anticipée. Elle implique toute une série d'éléments étroitement liés les uns aux autres: assurances sociales, stratégies de placement, fiscalité, questions juridiques, niveau optimal de l'endettement hypothécaire, droits matrimonial et de succession. Et cela, sans oublier la question de fond: rente mensuelle ou versement du capital? «Dans un environnement toujours plus complexe et en rapide évolution, il ressort chez nos clients un besoin croissant en conseil financier global. Pour le client,

le conseil constitue véritablement une plus-value qui enrichit sur le long terme la relation banque-client», estime Margareth Müller-Staub.

L'été dernier, par exemple, elle a été approchée par Robert Jenny-Hauser, conducteur de locomotive aux CFF, qui habite à Trübbach, un hameau de la commune de Wartau. Il avait lu dans un numéro de «Panorama» que les Banques Raiffeisen avaient élaboré un conseil structuré par rapport aux phases de vie avant et après la retraite. Il a donc profité d'un premier entretien gratuit pour discuter de sa situation et avoir une meilleure idée de ce qu'il pouvait en attendre. A 59 ans, il a tout de suite été intéressé et, d'entente avec sa femme, il a décidé d'aller de l'avant: «Je cherchais à prendre une préretraite, avant même les 62 ans requis pour bénéficier du pont aménagé par la caisse de pension des CFF.»

SOLUTIONS PERSONNALISÉES

En amenant tous les documents nécessaires, le couple a ensuite rempli, lors d'un second entretien, les formulaires relatifs aux données personnelles et financières ainsi qu'aux objectifs de planification. Lors d'une troisième rencontre, enfin, la conseillère leur a remis et expliqué le catalogue de mesures préconisées au moyen d'un cahier personnalisé riche en graphiques, tableaux et échéanciers. Robert Jenny-Hauser était enchanté: «Nous avons pu ainsi avoir une vue d'ensemble de ce qu'on

INFO

- > La brochure «Mûrir mille jeunesses – Ouvrons la voie de la retraite», sur 100 pages, propose des réflexions sur comment vieillir, avant d'aborder les inévitables questions économiques touchant à la prévoyance.
- > La brochure «Planification de la retraite – Planifier un avenir sans soucis», sur 15 pages, présente de façon synthétique les aspects qui entrent en considération dans la planification personnalisée proposée par votre Banque Raiffeisen. Le formulaire annexé permet déjà de regrouper les éléments d'information indispensables à une bonne planification.
- > Le site www.raiffeisen.ch donne un aperçu des divers produits de prévoyance retraite.
- > Un premier entretien gratuit auprès de votre Banque Raiffeisen vous apportera, de vive voix, tous les éléments de réponse par rapport à la planification de la retraite.

elsa

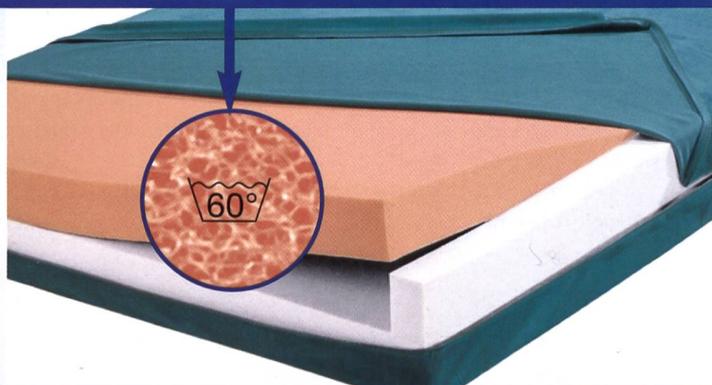
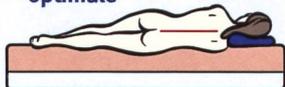
Swiss made



NOUVEAUTÉ: Un sommeil sain et réparateur pour un confort sans égal:
Le matelas elsa soutient votre corps
et favorise la circulation sanguine.

L'AGRANDISSEMENT LE MONTRE:

1. Noyau à respiration active
2. Pas d'accumulation de chaleur
3. Absorption de la transpiration
4. Oxygénation permanente de la peau
5. Position de repos optimale



Hygiène Plus: L'unique matelas lavable

Le fabricant du fameux oreiller anatomique elsa-original vous offre aussi une nouvelle génération de matelas unique en son genre, dans quelque domaine que ce soit:



HYGIÈNE PLUS:

Le noyau de votre matelas elsa-original peut être lavé en tout temps dans notre machine spéciale; retour dans les 2-3 jours.

- Mousse SPÉCIALE à pores ouverts, thermosensible, anti-escarres et inodore qui se moule parfaitement à votre corps.
- Sans CFC, sans DANGER DE TOXICITÉ
- Favorise la circulation sanguine: les points d'appui des épaules, des hanches et des genoux sont soulagés.
- Finis les maux de dos, les courbatures, les escarres et les articulations douloureuses.
- Contrairement aux matelas traditionnels, la qualité de la mousse elsa est traitée anti-acariens.
- La housse de qualité ainsi que le noyau en mousse elsa peuvent être lavés sans problèmes à 60° et séchés en machine.
- Disponibles dans les dimensions standard. Sur demande, exécution sur mesure.
- 7 ans de garantie sur les propriétés physiques.
- Exécution soignée. Produit de qualité suisse.

En cas de doutes, les matelas elsa peuvent être testés gratuitement pendant 30 jours. Faites donc un essai!



Envoyez-moi s'il-vous-plaît une documentation, sans aucun engagement

Distributeur:
elsa Vertriebs AG
CH-6032 Emmen
Téléphone 041 269 88 88
www.elsaint.com

Téléfax 041 269 88 80

Nom/Prénom

Rue/n°

CP/Ville

Date/Signature

No. Tél

avait besoin pour vivre, des revenus à venir et des choses encore à payer. Ce document nous rendait également attentifs aux dates importantes, comme l'annonce écrite à la caisse de pension des CFF du mode de versement choisi ou le moment optimal pour le retrait des fonds du 3^e pilier. Dans la mise en application de la planification, nous avons privilégié une certaine sécurité avec une stratégie de placement qui limite les fluctuations et les risques. Je me suis aussi réservé un petit capital pour le plaisir de boursicoter un peu! Ce plan financier va me permettre de prendre ma retraite à la fin de l'année et m'occuper de la maison, du jardin et de mon petit-fils».

Soutenu par un programme informatique performant, le conseiller financier peut présenter à son client le résultat de son étude personnalisée sous forme de cahier. Mais sa réalisation reste toujours individualisée et répond à des objectifs précis. Seuls le savoir, l'habileté et l'expérience du planificateur assurent un travail de qualité. Afin de fournir la meilleure prestation possible, selon les be-

soins spécifiques des banques et des clients, un conseiller financier de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen, à St-Gall, Bellinzone ou Lausanne, peut également être appelé à collaborer dans l'établissement d'une planification retraite.

C'était d'ailleurs le cas pour Roland Maret, 61 ans, de Martigny, qui, comme ingénieur civil indépendant, cherchait lui aussi à se ménager une retraite anticipée. Mais, contrairement aux deux exemples précédents, son objectif différait quelque peu: «Comme nous n'avons pas d'enfant, rien ne doit rester à notre départ de l'autre côté!» Cette formulation, sous forme de boutade, cache tout de même le désir d'assurer un niveau optimal de revenus pour les vieux jours et de limiter la charge fiscale. La solution finalement retenue passe par une réduction du temps de travail à 50% entre 62 et 65 ans. Une première partie du capital en épargne classique sert à financer la lacune initiale dans les revenus, la deuxième partie étant investie en fonds de placement avec une part en actions réduite. Il s'agit bien

ici de constituer un capital et de le ronger progressivement. Enfin, une rente viagère permettra d'ici une dizaine d'années de garantir un revenu fixe.

La moralité de chacune de ces histoires personnelles est qu'en matière de planification financière, tout dépend finalement de ses désirs et attentes. Mais encore faut-il pouvoir maîtriser l'ensemble des aspects complexes et interdépendants qui interviennent lors du passage de la vie active à la retraite. Et seul un conseil financier global permet d'y voir clair et de trouver son cheminement propre, compte tenu de sa situation et de ses possibilités, jusqu'aux buts que l'on se fixe.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Interview de Peter Schläpfer, planificateur financier auprès de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen

«Panorama»: Quel but poursuivent les Banques Raiffeisen en développant la planification de la retraite?

Peter Schläpfer: Cette prestation fait partie d'une stratégie qui vise à adapter le conseil aux phases de vie des clients. C'est une façon pour les Banques Raiffeisen de répondre aux besoins individuels. Le client doit pouvoir lui-même prendre en main son avenir financier, avec l'appui d'un partenaire compétent. Toujours plus nombreux sont ainsi ceux qui souhaitent prendre une retraite anticipée. L'important changement du cadre financier que cela implique pose à chacun de multiples questions. Il n'est pas facile d'avoir une vision d'ensemble des interdépendances complexes qu'il existe entre les assurances sociales, les placements, le budget personnel, les questions fiscales et juridiques. Pour cette raison, les Banques Raiffeisen et leurs conseillers financiers offrent une planification sérieuse de la retraite, structurée sur des bases individuelles et centrée sur le client, selon ses exigences et objectifs personnels.

Cette prestation vise surtout ceux qui sont à moins de cinq ans de leur retraite normale ou anticipée. N'est-ce pas trop court pour préparer la retraite?

Affronter le problème du financement du troisième âge à trois ans de la retraite, c'est évidemment un peu tard! Il conviendrait d'y réfléchir bien avant, car une vision précoce offre davantage de liberté de choix dans les possibilités de planification financière. Cette réflexion est souvent intégrée dans la phase précédente de constitution de la fortune, notamment par le biais d'une prévoyance individuelle (3^e pilier). A cinq ans de la retraite, il est alors plus facile d'estimer

les moyens dont on dispose et d'envisager la possibilité d'une retraite anticipée.

Et c'est à ce moment-là que se pose la question de la forme du retrait des fonds du 2^e pilier – rente ou capital. Un conseil professionnel offre la sécurité, des perspectives concrètes et des avantages fiscaux.

Vous parlez de conseil professionnel. Qu'en est-il de la formation des conseillers financiers?

Afin de fournir ce genre de prestations avec la plus grande compétence, l'Union Suisse et la Banque Raiffeisen locale mettent d'importants moyens dans la formation de leurs collaborateurs. Des cours et voies d'étude ont ainsi été mis sur pied. Les conseillers disposent, en outre, de supports papier et informatique continuellement remis à jour.

Le coût ne représente-t-il pas un frein pour les clients?

Si le premier entretien est gratuit, une planification sérieuse demande une analyse de base et une évaluation approfondies de la part du conseiller financier. Le prix de ce travail paraît toutefois infime par rapport aux avantages qui en découlent. N'oublions pas que la prestation vise essentiellement l'intérêt du client et ne s'oriente pas sur des produits spécifiques. La planification peut d'ailleurs être mise en pratique dans n'importe quel établissement financier. Quand on voit que 95% des clients qui ont demandé une planification dans une Banque Raiffeisen l'appliquent aussi, c'est que les conseils reçus correspondent vraiment à leurs attentes.

Interview: Philippe Thévoz

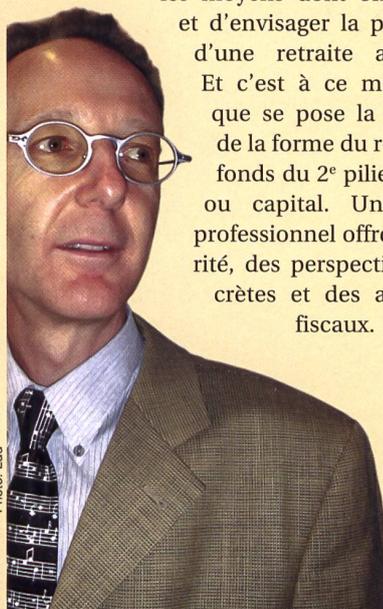
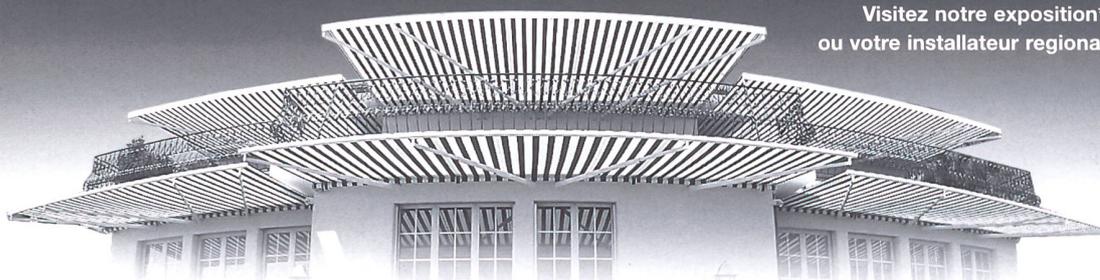


Photo: Lodi

Les zones d'ombre...

...ont aussi leur bon côté.
Visitez notre exposition*
ou votre installateur régional



Protection solaire Protection contre le cambriolage Automatismes

* ouverte lu - ve
merci de s'annoncer

www.stobag.com

STOBAG
en Budron H/18
1052 Le Mont-sur-Lausanne
Tel. 021 651 42 90
Fax 021 651 42 99

STOBAG
Produits de qualité suisse

L'eau de jeunesse.

Douches et baignoires Koralle.



Koralle

Koralle

KORALLE-CORETTA augmente le plaisir du bain et de la douche.

Commandez encore aujourd'hui la documentation détaillée ou visitez l'exposition du commerce sanitaire spécialisé près de chez vous. BEKON-KORALLE SA, 6252 Dagmersellen, tél. 062/748 60 60, fax 062/748 60 90 e-mail: info@koralle.ch www.koralle.ch

Nouveauté

PedalParc tient le vélo à sa partie intégrante, l'axe de pédal, de façon simple et sûre. Construit d'après des aspects ergonomiques. Rentrer et sortir le vélo d'une main et sans peine. Sécurité antivol pour cadre et roue arrière sur **PedalParc**. Forme moderne et fonctionnelle. Plus d'informations:

www.velopa.ch

Des solutions innovantes pour les abris, systèmes de parking et de blocage

Velopa SA, Limmatstrasse 2, case postale, CH-8957 Spreitenbach
Téléphone 056 417 94 00, Téléfax 056 417 94 01, marketing@velopa.ch



TOUJOURS LE VENT EN POUPE

Le **GRUPE RAIFFEISEN** affiche pour l'exercice 2001 une **CROISSANCE** supérieure aux attentes générales. Avec une augmentation du total de bilan de 6,8%, des fonds de la clientèle de 8,2% ainsi que des avances, prêts et crédits de 6,8%, les 512 Banques Raiffeisen ont sensiblement accru leur part de marché.



Conférence de presse du bilan à Lausanne: les bons résultats 2001 du groupe Raiffeisen ont suscité un grand intérêt de la part des médias.



Photos: Jean-Bernard Sieber

Walo Bauer, secrétaire général du groupe Raiffeisen, a annoncé la couleur dès le début de la conférence de presse du bilan: l'exercice 2001 peut être qualifié de très bon. Les principaux chiffres du bilan démontrent que le groupe Raiffeisen a toujours le vent en poupe. «La croissance s'inscrit dans un développement continu», a souligné Walo Bauer à l'Hôtel Mövenpick à Lausanne devant les journalistes de la presse romande. Le jour même se tenaient également des conférences de presse à Zurich, St-Gall et Bellinzona, un signe de l'importance que Raiffeisen accorde à la communication décentralisée.

CONFIANCE ET CROISSANCE

Le Groupe enregistre des taux de croissance élevés, au-dessus de la moyenne du secteur bancaire, en particulier dans l'épargne où sa

part de marché a fait un bond de 11,9% à 16,8% en l'espace de cinq ans. La situation dans les créances hypothécaires est similaire avec une part de marché de plus de 12%. En tenant compte du nombre d'opérations, il résulte même une part de marché de 20% qui souligne une forte position dans le domaine du retail banking. Même le volume des dépôts a progressé de 4,1%, alors que l'évaluation générale était plus basse. «Nos efforts portant sur la mise en place d'un conseil financier global commencent à porter leurs fruits», a ajouté Walo Bauer. Selon lui, la croissance prouve deux choses: la confiance, la fiabilité et la constance sont payantes et l'organisation Raiffeisen se profile sur le marché par un conseil compétent.

Walo Bauer s'est montré également très satisfait de l'évolution des revenus, les opérations d'intérêts affichant une hausse de 9,5%

et le produit d'exploitation de 5,75%. Mais la croissance a son prix: les frais de personnel ont augmenté de 12,7%, les charges de fonctionnement de 11,9%. Ces chiffres s'expliquent en partie par l'engagement de personnel qualifié – les effectifs passant de 5000 à 5466 personnes – et des investissements dans le domaine informatique notamment. Grâce à l'évolution réjouissante des revenus, le bénéfice brut atteint avec 678,9 millions de francs à peu près le niveau record de l'exercice 2000 (691,9).

SOLIDAIRE AVEC L'EXPO

Raiffeisen a le vent en poupe, comme en témoignent les chiffres. En outre, le seuil du millionième sociétaire a été franchi à la fin de l'année dernière. «Mais le sociétariat n'a rien de folklorique et il ne se résume pas à un ticket d'entrée à l'assemblée générale. Il doit appar-

ter de réels avantages aux sociétaires», a relevé Walo Bauer. Ainsi, cette année, les sociétaires recevront une carte journalière pour Expo.02 à moitié prix. En tant qu'organisation suisse, Raiffeisen apporte sa contribution à l'exposition nationale.

Lancé en mars 2001, l'e-banking a dépassé toutes les attentes. En un an, plus de 70 000 contrats ont pu être conclus, alors qu'à l'origine on en espérait 20 000! En outre, l'effort de prospection lancé dans les villes est bientôt achevé avec l'ouverture le 24 juin prochain d'une Banque Raiffeisen à Zurich, sur le Limmatquai, et une autre encore à Oerlikon.

Les rayons d'activité des 512 Banques Raiffeisen existantes couvrent maintenant l'ensemble de la Suisse. L'évolution dans les villes est positive, comme l'attestent les chiffres de



Walo Bauer, secrétaire général, a présenté la marche des affaires en 2001.



Kurt Strebel, directeur du siège romand de l'Union, a fait le point sur les coopérations.



Alain Girardin, responsable de la gestion du marché, a exposé la situation en Suisse romande.

la succursale de Winterthour ouverte en 1999. Cette dernière a enregistré en trois ans un triplement de la somme de bilan, des fonds de la clientèle ainsi que des avances, prêts et crédits.

PARTENAIRES FORTS

De son côté, Kurt Strebel, directeur du siège romand de l'Union, a présenté la situation des coopérations avec les assurances Helvetia Patria (depuis 2000), cosba private banking (2001), la Banque Vontobel (1994) et Viseca (2000). Il y a plusieurs raisons à ces coopérations avec de solides partenaires. En effet les besoins de la clientèle en matière de prestations financières se sont fortement accrus. Si l'informatique accroît les exigences du client, celui-ci cherche aujourd'hui un conseil financier compétent et global, cela d'autant plus que le marché des services financiers est de plus en plus réglementé.

Kurt Strebel a notamment apporté des précisions sur les coopérations avec Helvetia Patria et cooperate swiss banking (cosba). Par ce biais, Raiffeisen offre des prestations financières globales et professionnalise le domaine du private banking (gestion de fortune, stratégie de placement). A côté du siège de cosba à Zurich, des conseillers sont déjà en poste à Lausanne, Bâle, Wil et d'autres le seront à Berne, Lucerne ou Lugano d'ici la fin de l'année.

PROGRESSION ROMANDE

Responsable de la gestion du marché pour la Suisse romande, Alain Girardin s'est, de son côté, réjoui du développement enregistré par les 114 Banques Raiffeisen romandes qui est supérieur à la moyenne suisse. Ainsi, leur somme de bilan progresse de 9,2%, les créances hypothécaires de 8,9% et les fonds de la clientèle de 10,1%. «Mais depuis un siècle, le mouvement Raiffeisen s'est d'abord développé en Suisse alémanique et nous sommes en train de combler peu à peu cet écart historique», relativise Alain Girardin.

Les bons chiffres de développement enregistrés en Suisse romande ne sont pas étrangers aux ouvertures en ville qui rencontrent un vif succès. En une année, quatre nouveaux points bancaires ont ainsi été ouverts à Vallorbe, Yverdon-les-Bains, Genève (Florissant) et Morges. Et des nouvelles implantations sont prévues cette année encore au Petit-Lancy, à Carouge et Rolle. Des projets existent également pour Nyon, Vevey-Montreux et Bulle.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Flots de lumière et zones d'ombre alternent.

Comme vous le voulez.

Avec les systèmes d'ombrage pour jardins d'hiver Silent Gliss, vous créez le décor vous-même avec la plus belle lumière du monde. Il existe une solution esthétique et fonctionnelle pour tout. Pour vous aussi.



Veuillez compléter le coupon ci-joint et nous le renvoyer par

fax 032 387 11 40
courrier Silent Gliss AG
Südstrasse 1
3250 Lyss
e-mail info@silentgliss.ch

Ou appelez-nous tout simplement: tél. 032 387 11 11
Internet: www.silentgliss.ch

- Envoyez-moi la brochure «Vivre avec Silent Gliss»
 Appelez-moi pour un rendez-vous dans le showroom

Nom

Prénom

Rue, N°

NPA/Lieu

Téléphone

e-mail

elsa

Swiss made



Ne renoncez à aucun avantage: Seul l'original elsa peut vous en offrir!

LA RADIOGRAPHIE LE MONTRE:

Un soutien optimal de votre colonne vertébrale se traduit par un sommeil sain, sans courbatures.



Un soutien sans pression, même en position sur le côté!

Une copie n'atteint jamais la qualité de l'original.
Donc, ne faites confiance qu'à l'oreiller anatomique original elsa!



PLUS HYGIÉNIQUE:
L'oreiller anatomique original elsa se lave sans difficulté **en machine à 60 °C**, s'essore et se sèche en séchoir.

Dr. méd. Claudio Lorenzet, spécialiste FMH, recommande l'oreiller anatomique elsa non seulement pour son excellent effet thérapeutique mais également en raison de son hygiène irréprochable.

- Soutient sans comprimer
- S'adapte parfaitement à la forme du corps grâce à sa mousse thermosensible
- Noyau en mousse à respiration active
- Absolument neutre au niveau toxicologique (sans CFC)
- Lavable facilement en machine
- Testé en milieu hospitalier
- Qualité 100% Suisse

Disponible en pharmacies, drogueries, magasins othopédiques, chez votre médecin et thérapeute

Distributeur: elsa-Vertriebs GmbH CH-6032 Emmen Téléphone 041-269 88 88 Téléfax 041-269 88 80 E-Mail contact@elsaint.com



SANS MONNAIE À EXPO.02

*La Suisse en pleine évolution technologique et sociale: alors que les moyens de paiement **SANS ARGENT COMPTANT** étaient encore inconnus lors de la dernière expo nationale, la visite **D'EXPO.02** pourra même se faire sans monnaie.*

A Expo.02 qui va ouvrir ses portes d'ici quelques jours, plus de 100 exposants acceptent le mode de paiement sans monnaie. Quelque 500 terminaux EFT/POS et 200 terminaux CASH sont installés à cet effet. Une attention particulière est portée à la monnaie électronique CASH puisqu'elle est acceptée dans la plupart des points de vente de l'Expo.02.

Il n'y a pas que les consommateurs qui profitent de l'introduction de ce mode de paiement très pratique, mais aussi tous les partenaires qui participent: l'utilisation de cartes plastiques permet un meilleur contrôle des paiements, un règlement plus rapide et empêche les abus. Mais à l'Expo.02, toutes les cartes de crédit et de débit habituelles seront acceptées. Il sera d'ailleurs aussi possible de payer comptant avec 20 Bancomats à disposition.

MONNAIE VIRTUELLE

La puce CASH se trouve sur la carte ec ou la Postcard CASH et le mieux avant Expo.02 serait de la charger dans les Bancomats ou Postomats à l'aide des «Fonctions CASH» (jusqu'à 300 francs maximum). Et le paiement marche de la façon la plus simple, sûre et rationnelle: le client insère la carte dans le terminal CASH et confirme le montant de l'achat au moyen de la touche «OK». Il est tout de suite, à la seconde près, débité de l'avoir sur la puce. Avec CASH, les visiteurs d'Expo.02 profitent de s'acquitter

de petits montants aux automates (transports en commun, parkings), mais aussi dans des kiosques et autres commerces.

La carte ec est aujourd'hui dans toutes les mains: 3,5 millions de Suisses la possèdent et plus de 310 millions de personnes disposent de la Maestro, son pendant international. Par l'accès direct à son propre compte, la carte ec/Maestro permet des achats spontanés et des retraits d'argent comptant jusqu'à 1000 francs. Grâce au code personnel (PIN) demandé lors de chaque paiement, la sécurité est garantie. L'ec/Maestro peut par exemple être utilisée à Expo.02 pour payer des livres, t-shirts ou souvenirs.

PREMIÈRE CARTE EN SUISSE

Il n'est plus nécessaire aujourd'hui de convaincre de l'utilité et des avantages qu'offre une carte de crédit. L'EUROCARD/MasterCard est clairement la numéro un en Suisse avec deux millions de cartes et, dans le monde, elle est régulièrement utilisée par plus de 400 millions de détenteurs. On paye soit par le biais d'un terminal avec son code personnel, soit manuellement avec une quittance de vente signée. L'EUROCARD/MasterCard

convient pour de plus grandes dépenses, par exemple à Expo.02 pour régler des factures de repas, d'hôtel ou des déplacements en train.

■ DAVE JAEGER

Grand concours CASH

Gagnez avec CASH, le moyen de paiement à Expo.02, l'un des dix week-ends VIP pour deux personnes à Expo.02 d'une valeur de 2000 francs.

Sont compris dans ce week-end de rêve:

- > voyage en train, 1^{ère} classe,
- > cartes d'entrée pour 3 jours à Expo.02 avec Easy Access (pas de file d'attente),
- > apéritif de bienvenue,
- > visite guidée d'Expo.02,
- > bon pour un abonnement d'une journée bateau-navette Iris,
- > carte CASH chargée d'une valeur de 200 francs,
- > nuitées à l'hôtel cinq étoiles «Palafitte» (pavillons sur le lac).

Pour participer au grand concours CASH, rendez-vous sur Internet www.paycash.ch! Bonne chance!

Photo: Lidd

AVEC COUVERTURE DE RISQUE

Les fonds de placement dits stratégiques permettent de faire d'une pierre deux coups: ils garantissent une **GESTION PROFESSIONNELLE** en même temps qu'une définition claire des **OBJECTIFS DE PLACEMENT**.

Prendre une décision unique présente des avantages certains: on gagne un temps précieux en n'ayant plus à gérer son placement, et on jouit, à prix avantageux, d'un investissement performant tel que les gros investisseurs et les caisses de pension les pratiquent couramment. Les investissements s'opèrent à l'échelle mondiale, en actions, en obligations ou en papiers monétaires selon l'objectif retenu. Leur large diversification réduit les risques spécifiques à chaque titre, ce qui permet de limiter les fluctuations de cours.

RESTE LE RISQUE DE MARCHÉ

L'investisseur ne s'expose plus qu'au risque de marché, en fonction de la stratégie qu'il a choisie. L'éventail des placements couvre des niveaux de risque de faible à élevé. Le principe selon lequel plus le rendement escompté est élevé, plus le risque est important, est valable pour les fonds de placement stratégiques comme pour n'importe quelle autre forme de placement. La théorie des marchés financiers confirme que plus la durée du placement s'allonge, plus les fluctuations de cours se résorbent et entraînent un rendement correspondant au risque encouru.

Selon la situation de chacun, une protection familiale contre les risques peut se révéler intéressante, voire nécessaire. En même temps, on souhaitera exploiter au maximum le potentiel de rendement du marché des capitaux. La police sur fonds tient compte de ces deux exigences, les assurances-vie liées à un

fonds de placement étant toujours des investissements à long terme. Dans cette optique sont proposés quatre objectifs de placement dont la mise en œuvre est des plus simples grâce à l'assurance à prime unique «Raiffeisen Fund Life» liée à un fonds.

Si l'objectif de placement est la sécurité, le portefeuille sera composé des éléments de base Swiss Obli, Euro Obli et US-Dollar Obli. Les objectifs «revenu», «équilibre» et «croissance» donneront respectivement lieu à des investissements dans les fonds de placement stratégiques Raiffeisen Global Invest 25, 45 ou

Mêmes avantages que l'assurance-vie

Outre des perspectives de placement prometteuses, une police sur fonds apporte tous les avantages d'une assurance-vie. Exemples:

- > Avantages fiscaux: le versement est exonéré d'impôts du moment que l'assuré a 60 ans révolus ou que le contrat a été signé avant le 66^e anniversaire, que le contrat porte sur 10 ans et que le souscripteur et l'assuré ne font qu'un.
- > Privilège successoral: plus grande flexibilité du règlement de la succession, libre désignation des bénéficiaires avec l'avantage supplémentaire que la prestation d'assurance ne tombe pas dans la succession, même si l'héritage est refusé.
- > Privilège en cas de faillite: si les bénéficiaires sont le conjoint ou des descendants, l'assurance ne tombe pas sous le coup de la

75. Les objectifs de placement étant modifiables à tout moment, on peut ajuster sa stratégie à sa situation personnelle en toute simplicité.

COUVERTURE DE RISQUE

A l'échéance du contrat, on vous reverse la contre-valeur des parts du fonds à cette date. Il est à noter que les prévisions reposent toujours sur des observations antérieures. L'évolution du marché et la valeur finale du portefeuille ne sont jamais prévisibles avec certitude. Grâce au capital-décès garanti sur la base d'un taux de 5%, «Raiffeisen Fund Life» offre une couverture rassurante des risques. Le risque de marché est ainsi suffisamment couvert avec l'opportunité d'un versement de la prestation d'assurance pendant la durée du contrat. En cas de décès, si la valeur de marché du placement est supérieure à la couverture d'assurance, c'est bien entendu le montant le plus élevé qui est versé. ■ SILVIO MAINETTI

procédure d'exécution forcée. Cette disposition est également applicable si une autre personne a été irrévocablement désignée comme le bénéficiaire.

- > Instrument de crédit: la police peut être donnée en gage pour garantir ou obtenir un crédit.

La police sur fonds constitue une alternative de placement intéressante. Elle combine idéalement le besoin de sécurité et l'évolution de la valeur d'un investissement sur fonds de placement à long terme. Le choix des fonds dépend de la situation de chacun. Pour cerner au mieux vos besoins individuels, un entretien de conseil personnalisé s'impose. Aussi vous recommandons-nous de contacter votre conseiller personnel auprès de votre Banque Raiffeisen.

Les fonds de A à Z

F	G	H	I	L	M
<p>Fonds à thème Fonds dont le concept consiste à sélectionner des valeurs répondant à un critère précis (comme l'environnement ou l'éthique) ou présentant les mêmes caractéristiques (comme des entreprises en phase de restructuration).</p>	<p>Gérant de fonds Personne ou société qui définit la politique de placement d'un fond et sur les conseils de laquelle les positions sont achetées ou vendues. Elle peut être indépendante de la direction du fonds.</p>	<p>Hedge Fund Fond de placement qui travaille de façon agressive avec les ventes à découvert, les transactions boursières à crédit et les produits dérivés. L'objectif principal est d'atteindre un rendement positif indépendamment de l'évolution des marchés.</p>	<p>Inventaire (valeur nette d') Elle correspond à la valeur de la fortune du fonds en fonction des cours de la Bourse divisée par le nombre de ses parts. Elle sert de base au calcul du prix d'achat et de vente d'une part.</p>	<p>LFP Abréviation qui se réfère à la Loi fédérale sur les fonds de placement du 18 mars 1994. La nouvelle LFD est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1995. En Suisse, il existe cependant une législation sur les fonds de placement depuis 1966.</p>	<p>Marché monétaire Marché sur lequel se négocient à très court terme les capitaux et leurs titres représentatifs. Considéré comme une des formes de placement les moins risquées, ses rendements sont également peu élevés. Aussi appelé «dépôts à terme».</p>

Mireille Tzaud, Froideville (VD)

Née en 1958, Mireille Tzaud est enseignante spécialisée. Mariée, elle est mère de deux filles de 16 et 19 ans. A côté du jardin et de la maison, elle s'adonne volontiers à la poterie et à la peinture ainsi qu'à la marche, la voile et le ski.



Etat: 28.03.02

Rang 4

Valeur du dépôt		Liquidités		Fortune			Performance depuis le départ		
CHF 104 280		CHF 687		CHF 104 967			+4,97%		
Fonds	N° de valeur	Date d'achat	Nombre	Cours d'achat	Monnaie	Cours actuel	Valeur CHF	+/- en %	
Vontobel Global Trend Information & New Technologies	1003765	01.11.01 ¹⁾	620	49.85	EUR	48.69	44 301	-2,63	
UBS Equity Australia	92920	01.11.01 ²⁾	40	355.89	AUD	377.95	13 561	14,77	
CS Equity Global Tech	1058123	01.03.02	200	34.30	USD	36.03	12 122	3,99	
UBS Equity Fund Great Britain	278865	01.03.02	20	356.32	GBP	369.76	17 696	2,75	
CS Equity Fund UK	349529	01.03.02	35	192.79	GBP	198.21	16 600	1,80	

Joseph Ruffieux, Charmey (FR)

Né en 1936, Joseph Ruffieux, à la retraite, exerçait la profession de transporteur indépendant. Marié, il est père de trois enfants et grand-père de six petits enfants. Ses hobbies sont la marche en montagne et le ski de randonnée.



Etat: 28.03.02

Rang 3

Valeur du dépôt		Liquidités		Fortune			Performance depuis le départ		
CHF 102 550		CHF 3256		CHF 105 806			+5,81%		
Fonds	N° de valeur	Date d'achat	Nombre	Cours d'achat	Monnaie	Cours actuel	Valeur CHF	+/- en %	
Raiffeisen global Invest 100 B	423774	01.11.01	200	86.35	CHF	95.59	19 118	10,70	
UBS Strategy Fund Growth	601320	01.11.01	10	1716.68	CHF	1825.90	18 259	6,36	
Vontobel Global Trend Information & New Technologies	1003765	01.11.01	300	50.44	EUR	48.69	21 436	-3,70	
Vontobel Eastern European Bond	634787	01.11.01	180	78.14	EUR	85.27	22 524	8,86	
CS Equity Global Technology	1058123	01.11.01	350	33.89	USD	36.03	21 213	9,58	

Agnès Rais-Ribeaud, Alle (JU)

Née en 1962, Agnès Rais-Ribeaud travaille au service de renseignements Swisscom. Mariée et mère de deux enfants de 7 et 4 ans, elle consacre son temps libre au jardin, aux balades dans la nature et à la lecture.



Etat: 28.03.02

Rang 2

Valeur du dépôt		Liquidités		Fortune			Performance depuis le départ		
CHF 107 845		CHF 114		CHF 107 959			+7,96%		
Fonds	N° de valeur	Date d'achat	Nombre	Cours d'achat	Monnaie	Cours actuel	Valeur CHF	+/- en %	
UBS Equity Fund Eastern Europe	689384	01.03.02	40	348.52	EUR	382.44	22 449	9,12	
UBS Equity Fund Emerg. Asia	96699	01.03.02	450	25.67	USD	27.15	20 552	4,71	
CS Equity Fund Korea	251261	01.03.02	25	459.57	USD	499.34	21 000	7,57	
UBS Equity Fund Gold	278869	01.03.02	60	192.02	USD	211.00	21 297	8,79	
UBS Equity Fund Singapore	512615	01.03.02	40	321.01	USD	335.08	22 547	3,34	

Jean-Pierre Paratte, Carouge (GE)

Né en 1950, Jean-Pierre Paratte exerce la profession de conseiller en assurances. Marié et père de quatre enfants de 18, 16, 11 et 9 ans, il avoue une grande passion pour le livre et le monde des arts.



Etat: 28.03.02

Rang 1

Valeur du dépôt		Liquidités		Fortune			Performance depuis le départ		
CHF 107 209		CHF 2177		CHF 109 386			+9,39%		
Fonds	N° de valeur	Date d'achat	Nombre	Cours d'achat	Monnaie	Cours actuel	Valeur CHF	+/- en %	
CS Real Estate Fund Siat	1291370	01.03.02	170	120.00	CHF	126.50	21 505	5,42	
UBS 100 Index Fund	278880	01.03.02	5	3927.47	CHF	4132.57	20 663	5,22	
UBS Equity Greater China	547581	01.11.01	130	50.81	USD	62.72	13 716	27,24	
Vontobel US Value Equity	607575	01.03.02	40	372.24	USD	376.41	25 328	0,11	
CS Index Match on S&P 500	1058398	01.03.02	18	829.97	USD	858.57	25 997	2,41	

1) Achat partiel au 01.03.02 2) Vente partielle au 01.03.02

Le commentaire: Jean-Marc Dutoit, conseil financier, USBR

Après cinq mois, on constate un bouleversement du classement avec un resserrement de la performance des dossiers. Une tendance générale s'est dessinée dans les portefeuilles, par la vente des fonds en obligations. Ce qui est logique, vu les rendements en francs suisses qui sont historiquement bas. Les participants ont réinvesti dans des fonds en actions qui offrent un potentiel risque/rendement plus intéressant actuellement. Attention cependant au choix des sec-

teurs, les titres technologiques par exemple, ont fait des pertes en moyenne supérieures ce premier trimestre, que le marché de manière globale. Une diversification géographique peut donner aussi d'excellents résultats. Nous constatons ainsi une nette préférence de nos candidats pour des fonds sur le Moyen et l'Extrême-Orient. Est-ce une envie de voyages et d'évasion? En tout cas, le choix semble judicieux, au vu des rendements de ceux-ci. Ce pari sur l'Asie est relativement risqué, au vu de



Jean-Marc Dutoit:

«Les écarts sont très serrés.»

la conjoncture actuelle mauvaise, mais peut être gagnant dans une tendance à long terme.

Nous relevons avec plaisir, la bonne tenue du fonds Raiffeisen Global Invest 100 B avec 10,7% de rendement pendant cette période, qui figure dans l'un des portefeuilles. ■

«RAIFFEISEN EST AUJOURD'HUI UN PARTENAIRE RECHERCHÉ»

*L'assemblée des délégués du 22 juin prochain à Lugano marquera la fin d'une époque: **MARIUS COTTIER** se retire comme président du conseil d'administration. Un regard rétrospectif et prospectif avec l'avocat fribourgeois qui a su **JETER DES PONTS** entre les régions linguistiques, les Banques Raiffeisen et l'Union.*



Marius Cottier dans le musée de son ami Jean Tinguely à Fribourg.

«Panorama»: Lorsque vous considérez les dix ans de votre activité comme président du CA, quels sont vos souvenirs les plus marquants en relation avec les étapes du développement du groupe Raiffeisen?

Marius Cottier, président du conseil d'administration de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen: Raiffeisen n'a pas simplement assisté à son rapide développement dans le monde bancaire sans rien faire. Ce développement, elle l'a voulu et l'a emprunté de son sceau. De façon conséquente et globale, Raiffeisen s'est orientée sur les besoins du client et a constamment étendu son offre en produits et prestations afin de devenir la banque principale pour ses clients. L'ancienne Caisse Raiffeisen s'est définitivement transformée en Banque Raiffeisen. Elle est devenue un partenaire recherché comme le prouvent les coopérations avec la Banque Vontobel, Helvetia Patria ou cosba private banking.

Le groupe Raiffeisen a également beaucoup évolué à l'intérieur. Les Banques, Fédérations régionales et l'Union Suisse se sont rappro-

chés et apparaissent aujourd'hui unis en tant que groupe Raiffeisen. La priorité va au partenariat. Des questions importantes en matière de politique d'entreprise sont mises en consultation au sein du groupe pour en garantir l'acceptation. De façon générale, la communication joue un rôle crucial. A cela, nous consacrons donc beaucoup d'énergie, de temps et d'argent. Cela en vaut la peine!

Durant ces années, qu'est-ce qui vous a touché, enthousiasmé et peut-être aussi préoccupé ou déçu?

La confiance de nos clientes et clients dans leur banque est presque palpable. Ils se sentent bien chez nous, comme dans une grande famille. J'ai ainsi récemment vécu une assemblée générale, durant laquelle le président du CA et le directeur ont salué par une poignée de main chacun des membres. Mais je dois aussi féliciter tous les collaborateurs pour leur amabilité, leur disponibilité et leur compétence. Cela n'est pas un hasard si nous avons doublé le nombre des membres ces huit der-



Photo: Charles Ellena

nières années. Les Banques Raiffeisen ont su se développer au sein des communautés locales.

Parmi les nombreux points culminants de mes années de présidence, la commémoration du 100^e anniversaire à Interlaken constitue bien entendu un souvenir fort. Une image m'est restée en mémoire: avec les montagnes en arrière plan, les représentants Raiffeisen se sont rencontrés pour le repas de midi dans le magnifique parc du Casino. Les visages détendus et souriants des centaines de personnes présentes rayonnaient de confiance, ce qui est de bonne augure pour l'avenir du groupe Raiffeisen. Je ne l'oublierai jamais.

Bien entendu, j'ai aussi vécu des développements durant ces dix ans qui me laissent songeur. Mais ils sont davantage en relation avec l'environnement économique en général. J'ai ainsi vécu de façon négative l'orientation extrême de certaines entreprises sur le profit maximum. Et de ce fait, les droits légitimes des collaborateurs et des clients, et surtout des petits clients, étaient souvent délaissés. Pour moi, il est clair que des prestations de qualité ne peuvent pas être développées dans un climat d'insécurité et de peur. Pour que ce soit le cas, il faut un environnement certes exigeant, mais aussi stimulant – un climat de confiance. Les revenus indécents de certains top managers et membres de conseil d'administration constituent un autre point négatif. Et un aspect éthique de première importance:

agir de façon responsable en économie inclut un partage et un contrôle du pouvoir. Cela vaut pour l'Etat comme pour l'entreprise. C'est pourquoi le cumul des fonctions de directeur et de président du conseil d'administration sur une personne n'est pas juste à mes yeux.

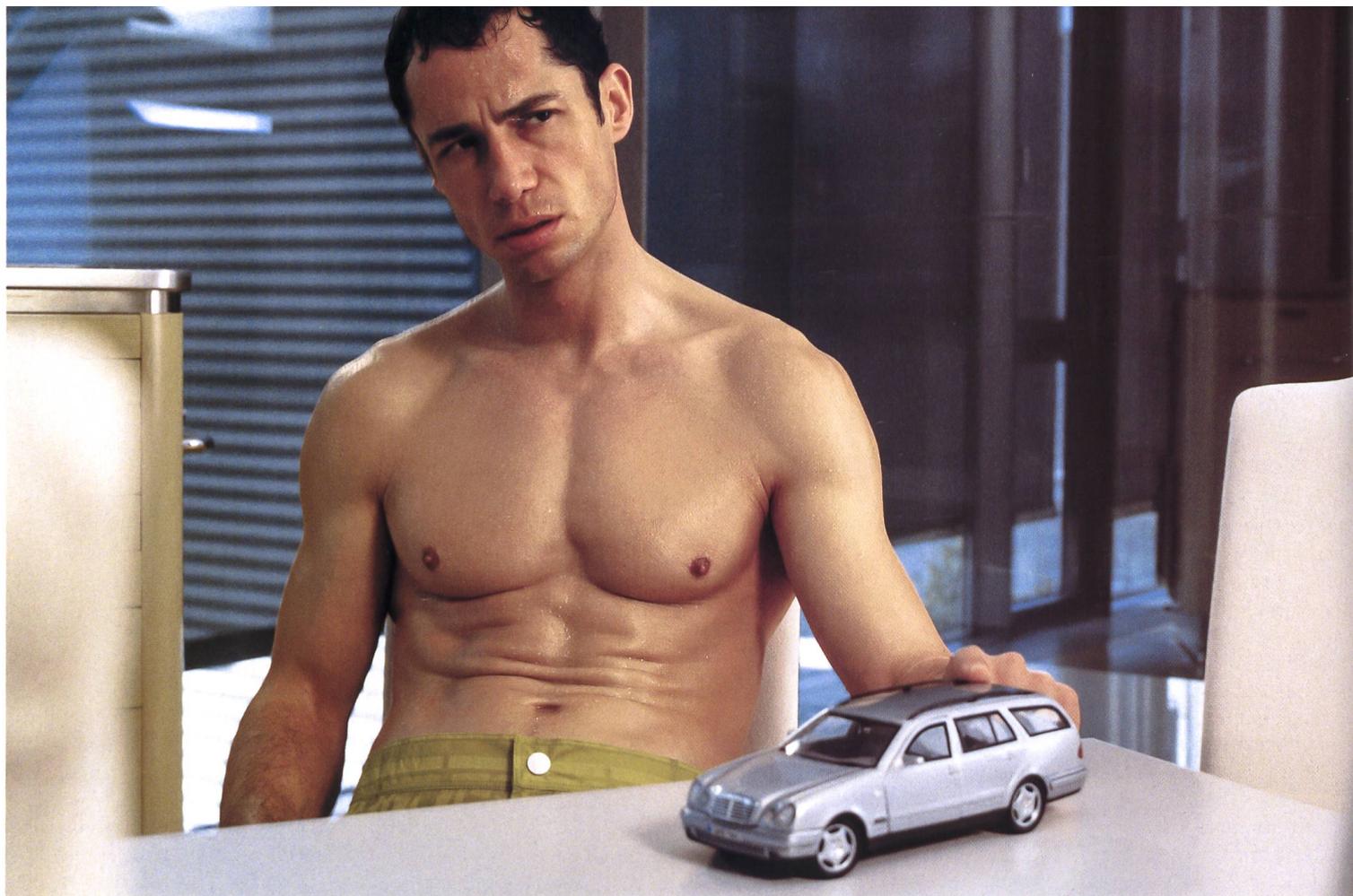
Vous avez toujours fait référence aux valeurs Raiffeisen et travaillé à ce qu'elles n'existent pas seulement sur le papier, mais qu'elles soient véritablement vécues.

C'est pour moi déterminant. Les valeurs fondamentales de Raiffeisen, je les ressens comme faisant partie des valeurs fondamentales de l'homme. Les principes tels que la solidarité ou la subsidiarité apportent de bons résultats autant dans les rapports humains qu'au niveau de l'entreprise. Ainsi, la grande autonomie qui caractérise les Banques Raiffeisen garantit une proximité du client très marquée. Dans la relation bancaire, le conseil personnalisé (d'homme à homme) m'apparaît également de première importance. Complémentaires au réseau de points bancaires, l'e-banking et les distributeurs automatiques trouvent toute leur justification dans les transactions de routine. Ils ne peuvent toutefois pas remplacer le contact humain. «Il ne suffit pas de discuter des choses, il faut aussi parler à l'homme.» Ce qu'a écrit une fois le poète polonais Lec vaut également pour les affaires bancaires.

Le regroupement au sein de l'Union représente l'un des piliers Raiffeisen. C'est un toit protecteur pour chacune des banques. Par ce biais, l'activité bancaire peut se développer de façon durable, permettant un engagement responsable envers les hommes, l'argent et l'environnement. Cela concerne aussi l'éthique en économie à laquelle la Fondation du centenaire Raiffeisen entend apporter un soutien efficace. Et je me réjouis que notre magazine clients «Panorama» consacre plusieurs articles à cette dimension importante.

Vous habitez à Fribourg sur la frontière des langues. Le bilinguisme vous a-t-il aidé dans l'exercice de votre fonction?

Raiffeisen est une entreprise qui couvre l'ensemble de la Suisse. Pour jeter des ponts entre les régions de notre pays, le plurilinguisme est effectivement une condition importante. Il en va aussi de la compréhension de l'autre culture. J'ai constaté avec plaisir que les membres de la direction y mettent un point d'honneur et qu'ils ont approfondi leurs connaissances dans la langue française. De même, mon successeur proposé, Franz Marty, connaît très bien les langues et cultures française et italienne. Sous l'angle culturel et linguistique, les sièges de l'Union à Lausanne et Bellinzone ont un rôle essentiel à jouer. Pour souligner leur importance, ils sont sous la responsabilité directe du président de la direction du Groupe. Ces sièges ont une fonction de pont: ils four-



Si à la maison vous ne cessez de penser à votre voiture, c'est probablement à cause de sa climatisation.

Qu'attendez-vous pour vivre dans un climat agréable chez vous ou à votre bureau, alors que vous l'appréciez depuis longtemps dans votre voiture? Les climatiseurs de Krüger sont économiques, silencieux et écologiques. Ils refroidissent et déshumidifient l'air et le débarrassent de la poussière, du pollen, de la moisissure, des bactéries et des mauvaises odeurs. Notre palette d'appareils couvre tous les besoins, du climatiseur mobile au système multi modulaire gérant jusqu'à 40 appareils. Des appareils split puissants faciles à installer, même ultérieurement, s'intègrent harmonieusement dans votre intérieur. Parlez-en à Krüger et commencez à rêver de votre habitation au volant de votre voiture.

KRÜGER

Krüger + Cie SA, 1072 Forel VD

Téléphone 021 781 07 81, Fax 021 781 07 82

>Münsingen BE >Grellingen BL >Gordola TI

>Dielsdorf ZH >Weggis LU >Zizers GR

>Samedan GR >Wangen SZ >Frauenfeld TG

>Degersheim SG

www.krueger.ch

nissent les prestations de l'Union et sont plus proches des Banques Raiffeisen; en plus, ils représentent les intérêts des régions linguistiques auprès de l'Union Suisse à St-Gall.

Avec le développement de nouvelles prestations et de canaux de distribution, l'Union Suisse prend toujours plus d'importance. L'autonomie des banques n'est-elle pas remise en cause?

La structure décentralisée de l'entreprise est un facteur de succès important du groupe Raiffeisen. C'est pourquoi, il y a la volonté affichée de protéger et de renforcer cette autonomie. On ne doit toutefois pas ignorer que les changements des technologies et des règlements peuvent déplacer les paramètres entre centralisation et décentralisation. La mission principale des Banques Raiffeisen consiste à prendre de façon décentralisée leurs responsabilités d'entrepreneurs. Les banques locales soignent les relations avec leurs clients et remplissent la véritable mission du groupe Raiffeisen. Cela restera ainsi aussi à l'avenir.

Il y a deux ans, vous avez souhaité au groupe Raiffeisen «le courage de la modération». Ce souhait est-il encore actuel et comment doit-on le comprendre?

Une création vivante, que ce soit un arbre ou une entreprise, ne se développe bien que si la croissance est organique. Mais la transformation extérieure doit correspondre à celle intérieure. Lorsqu'un être grandit trop vite, il ris-

que de boiter. Cela vaut également pour les banques. Chez Raiffeisen, la croissance a lieu de façon plutôt harmonieuse, même si elle est souvent impressionnante. La progression quantitative et qualitative sont en accord.

Que cela signifie-t-il concrètement?

Dans le domaine des crédits, les exigences posées sont élevées par rapport à la solvabilité des clients. Les limites des prêts concédés sont déterminées de façon à ce qu'elles soient supportables même en cas de forte fluctuation du marché. Dans la modération entre également l'autolimitation de chacune des Banques Raiffeisen à son rayon d'activité: on ne part pas en chasse en-dehors de sa réserve. L'ouverture de nouveaux locaux en ville constitue un autre exemple de modération en procédant pas à pas. Le courage dans la modération signifie aussi que nous ne voulons pas devenir la plus grande banque, mais assez grande afin de pouvoir maintenir notre autonomie; nous ne cherchons pas à engranger les plus grands bénéfices, mais ces derniers doivent être suffisamment importants pour offrir à nos sociétaires d'excellentes prestations bancaires, procéder aux investissements nécessaires et constituer des réserves suffisantes.

Quels conseils voudriez-vous donner à votre successeur?

Ce n'est pas mon style de donner des conseils. A l'occasion d'une discussion, j'expliquerai ma façon de voir les choses. Une de mes gran-

des préoccupations est la dimension éthique dans les opérations bancaires. L'activité bancaire aussi doit respecter certaines valeurs et ne doit pas être une fin en soi. Elle doit avant tout avoir un sens pour le particulier et enfin pour la communauté. Cette vision sensée implique les sociétaires, les clients, les collaborateurs mais aussi la communauté. Je suis convaincu que le nouveau président saura mettre à profit dans son travail toutes ses précieuses expériences de vie et professionnelles. Il s'agit de saisir cette chance.

Aurez-vous encore une quelconque fonction au sein de Raiffeisen?

Naturellement, je continuerai, en tant que membre des Banques Raiffeisen de Jaun et Fribourg-Est, à exercer mes droits.

Comment entendez-vous occuper votre temps à la retraite?

J'aime beaucoup la nature, où je retrouve toujours l'énergie, la joie et l'harmonie intérieure. Je désire toutefois consacrer davantage de temps à ces sources d'énergie et aller plus souvent en montagne, en été comme en hiver. J'aimerais pouvoir refaire un trekking en Himalaya. Et mon rêve secret, en tant qu'ancien pilote militaire, serait de revivre des acrobaties aériennes à bord d'un biplan Bücker. Et puis m'attend la plus belle des tâches, celle de m'occuper de ma famille et plus particulièrement de mes quatre petites-filles. Il y a quelques années, un slogan publicitaire disait: «La banque qui appartient à ses clients.» Je ne voudrais que mes petits-enfants disent de moi: «Le grand-papa qui appartient à sa banque». Durant ces dix années, Raiffeisen m'a tenu beaucoup à cœur. Notre entreprise est davantage qu'un institut financier: c'est aussi un lieu de rencontre entre personnes. A ce propos, je voudrais citer le philosophe Martin Buber: «La vraie vie, c'est la rencontre.»

Interview: Pius Schärli, Philippe Thévoz



Marius Cottier en compagnie de sa petite-fille Lucie.

Remerciements

Le succès passé et à venir du groupe Raiffeisen est dû à la fidélité de ses sociétaires et clients. Je désire ici vous exprimer mes sincères remerciements. Ma reconnaissance va également aux plus de 5000 collaborateurs et aux aussi nombreux membres des conseils d'administration et de surveillance qui oeuvrent à tous les niveaux de l'organisation Raiffeisen. Ma tâche m'a conduit à travailler avec de nombreuses personnes qui contribuent à construire l'entreprise Raiffeisen par leur engage-

ment et leur professionnalisme. J'ai souvent perçu un enthousiasme et une identification qui vont bien au-delà du simple exercice de leur profession et de leur fonction. Je souhaite que le groupe Raiffeisen puisse aussi à l'avenir garder le même enthousiasme: dans ce cas, le succès est assuré.

Marius Cottier

Le Lausanne-Echallens-Bercher aux couleurs Raiffeisen

Où le slogan «Ouvrons la voie» peut-il trouver meilleur impact que sur un train? C'est désormais chose faite puisqu'une rame du Lausanne-Echallens-Bercher «habillée» de la publicité Raiffeisen sillonne depuis quelques semaines campagne, ville et villages. Pour Eric Loup, directeur de la Banque Raiffeisen du Gros-de-Vaud à Echallens, les arguments pour une telle opération ne manquent pas: «Au-delà du fait que le train touche beaucoup de monde et qu'il symbolise le lien ville-campagne, le slogan Raiffeisen est vraiment idéal pour ce

genre d'emplacement». Les autres Banques Raiffeisen concernées par la ligne du LEB – Talent-Menthue (Bercher), Assens (Cheseaux) et Haute-Broye-Jorat (Lausanne) – ont tout de suite été emballées par l'idée. A noter que la Fédération vaudoise des Banques Raiffeisen a également participé au financement de l'opération.

Avec la publicité sur ses rames, le LEB, plus familièrement appelé la «Brouette d'Echallens», se donne résolument une image jeune et dynamique. Il faut aussi dire que ces dernières

années, la modernisation de la ligne – créée il y a près de 130 ans – s'accélère avec de nouvelles gares à Chauderon (1995), Echallens (1998) et au Flon (2000), où a été créée la fameuse interface des transports publics lausannois (métros Lausanne-Ouchy, TSOL, LEB et bientôt, peut-être, le futur m2). La nouvelle gare de Cheseaux sera, quant à elle, inaugurée cette année encore, préfigurant les prochaines augmentations de la cadence. Avec 24 kilomètres de ligne, le LEB a transporté l'an dernier 2,1 millions de voyageurs. (pt.)



Quand la publicité Raiffeisen prend le train...



Photos: STANDEC

Développement du private banking en Suisse romande

Jean-Luc Broillet, responsable régional de cosba private banking en Suisse romande.



Photo: Ldd

Cosba private banking, le partenaire des Banques Raiffeisen dans le domaine de la gestion de fortune, est depuis le début de 2002 représentée en Suisse romande. Sous le même toit que l'Union Suisse à Lausanne, cosba private

banking propose à la clientèle intéressée des Banques Raiffeisen une gamme complète de services de gestion de fortune.

Le modèle de travail respecte les habitudes d'approche du client des Banques Raiffeisen. Les clients peuvent ainsi s'adresser et être conseillé au sein de leur banque locale par leur conseiller habituel ou, comme alternative, par leur conseiller Raiffeisen et un conseiller de cosba private banking simultanément, le plus souvent, suivant la localisation du client, dans les locaux de sa banque.

La grande force du partenariat consiste en l'élargissement de la palette des services offerts à la clientèle dans le domaine de la gestion de fortune ainsi qu'en la participation du groupe Raiffeisen au capital action de cosba private

banking. Ceci démontre le désir des Banques Raiffeisen de servir leur clientèle dans un domaine peu couvert jusqu'à ce jour.

Jean-Luc Broillet, assisté par deux collaborateurs, est le responsable régional de cosba private banking en Suisse romande. Leur rôle consiste premièrement à appuyer les Banques Raiffeisen dans le conseil des clients qui ont besoin de services pointus de gestion de fortune et deuxièmement de prendre en charge la gestion des avoirs des clients, soit sous la forme d'attribution de mandats, soit sous la forme de conseil sur le dépôt.

Forts du soutien de spécialistes expérimentés, les conseillers des Banques Raiffeisen se tiennent à la disposition des clients pour toute question relative à la gestion de fortune. (jlb.)

François Rossé quitte le conseil d'administration de l'Union



Photo: Lald

Au gré de ses fonctions multiples, François Rossé s'est engagé corps et âme pour le mouvement Raiffeisen.

Lors de la dernière assemblée générale de la Banque Raiffeisen de l'Allaine, il régnait dans la salle polyvalente de Boncourt une animation et une émotion toute particulière. Outre la présentation de l'exercice 2001, les nombreux sociétaires présents ont réservé à François Rossé une formidable ovation. Un vibrant hommage lui a, en effet, été rendu à l'heure où il quitte ses diverses fonctions au sein du groupe Raiffeisen. En août de l'année dernière, il a ainsi passé le témoin en tant que directeur de l'établissement, au succès duquel il aura fortement contribué durant 35 ans, et, en juin prochain, il se retirera du conseil d'administration de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen où il aura pu, durant dix ans, apporter son expérience du terrain.

Les différentes personnes qui se sont succédées au micro n'ont pas tari d'éloges pour l'engagement de François Rossé au sein de la Famille Raiffeisen. Ainsi, le président du conseil d'administration de la banque, Arsène Plomb, a rappelé les étapes du développement de l'établissement et le rôle moteur qu'a joué son directeur, des débuts à domicile jusqu'aux fusions récentes avec les BR de Buix, Courtemèche et Montignez. De son côté, Philippe Rondez, membre du comité de la Fédération jurassienne des Banques Raiffeisen – que François Rossé a présidé durant vingt ans –, a mis en évidence son dévouement qui a contribué à faire de cette fédération «la mieux implantée de Suisse». Et Kurt Strelbel, directeur du siège romand de l'Union, de le remercier de son engagement pour la Suisse romande. Quant à Pierre Guignard, membre du conseil d'admini-

nistration de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen, il parle de François Rossé en ces termes: «Avec l'enthousiasme qui le caractérise, il a toujours défendu avec fermeté et conviction les valeurs fondamentales du mouvement Raiffeisen, surtout à une époque où notre Groupe connaît un développement fulgurant».

Forte personnalité, François Rossé ne laisse donc personne indifférent car son franc parler est tantôt apprécié, tantôt redouté. «Je n'ai jamais quitté une séance en me disant «Tu aurais pu leur dire...», avoue-t-il en souriant. Quand il évoque les raisons de son départ du conseil d'administration de l'Union, où il est l'un des trois membres de la Commission de direction, sa ligne est claire: «J'ai toujours dit qu'il faut un praticien dans cette Commission et maintenant que je ne le suis plus, je reste conséquent avec moi-même».

Comme l'a soulevé également Pierre Guignard, François Rossé fait partie, si on peut dire, de la «vieille école», puisqu'il a dirigé la banque à côté de son métier d'instituteur qu'il a exercé durant trente ans. Il est vrai qu'au début l'activité bancaire se concentrait sur trois jours par semaine. «A l'époque, nous étions dans un vieux bureau de poste dont la cabine téléphonique servait de salle d'attente», se souvient-il avec amusement. Il parle aussi de l'époque de la comptabilité manuelle qui mobilisait lors des boucllements toute la famille. Pour Pierre Guignard, cette image de l'instituteur à la fois gérant de la Caisse Raiffeisen est désormais révolue: «Cette voie est aujourd'hui tarie, et nos dirigeants viennent et viendront tous de l'apprentissage de banque, des écoles de commerce ou des universités».

Ayant toujours mené de front de multiples activités – il a été maire de Boncourt durant seize ans et il est aussi père de quatre enfants! –, François Rossé n'entend pas rester inactif. «Raiffeisen, c'est toute ma vie et je continuerai à participer à la plupart des manifestations», souligne-t-il. D'autre part, il préside le conseil d'administration d'une société informatique active dans les assurances sociales ainsi que la commission de gestion d'un home pour handicapés.

Attaché aux valeurs traditionnelles, François Rossé cultive l'art difficile du patois ajoinlot. Personne des 300 collaborateurs présents lors de la journée organisée à l'occasion des 100 ans Raiffeisen n'oubliera le chant entonné par François Rossé et repris en chœur par toute la salle. Cette simple image illustre une philosophie Raiffeisen proche des gens. Merci Monsieur Rossé!

(pt.)

Et la banque dans tout ça?

Depuis quelques temps, Raiffeisen prend un virage inquiétant d'une société basée sur le marketing. On attend d'une banque l'efficacité dans la gestion des comptes, des rendements performants et un service à la clientèle agréable. Or, je constate que Raiffeisen se comporte comme n'importe quelle entreprise de vente avec des offres de voyages, tarifs réduits, entrées gratuites au musée, cadeaux lors d'ouverture de nouveaux locaux (voitures), des billets à moitié-prix pour Expo.02, etc. A côté de ça, les prestations de la banque ne correspondent pas à ce qu'on pourrait attendre d'une banque en pleine expansion. Les fonds de placement (p. ex. Global Invest 100) ne font aucune progression depuis trois ans. Quant à «Panorama», il prend le même chemin avec des articles sans rapport avec le monde bancaire.

Jacqueline Cart, Petit-Lancy

A travers vos lignes, on sent une frustration légitime par rapport à l'évolution des marchés financiers qui pèse effectivement sur les performances des fonds de placement. Mais pour ce qui est du marketing, aucune entreprise, notamment dans le secteur bancaire, ne peut s'en passer. Même si Raiffeisen tient à rester fidèle à ses principes, elle doit s'adapter aux conditions de concurrence toujours plus rudes. Et le marché dicte sa loi: une entreprise qui n'avance pas recule. Pour arriver à offrir les meilleures conditions et prestations à leurs sociétaires, les Banques Raiffeisen se doivent de rester attrayantes. Le «poids» d'une organisation d'un million de membres permet justement de développer avec des institutions et entreprises tierces des avantages au plus grand profit des clients et sociétaires. Quant à «Panorama», c'est justement ce panachage de sujets, avec un poids plus important donné tout de même aux thèmes bancaires et économiques, qui en fait son succès. D'ailleurs, la nouvelle formule se fait fort de développer dans un dossier de quatre pages des sujets en relation directe avec les services et prestations offerts chez Raiffeisen.

La rédaction

ANACHRONIQUE, LE SOUTIEN DES PRIX?

LE CONTINGENTEMENT LAITIER est la pierre d'achoppement de notre politique agricole et divise les esprits. Est-il encore nécessaire à la survie de nos agriculteurs, ou est-il voué à être sacrifié sur l'autel de l'Union européenne?



Si le Conseil fédéral devait trancher, les contingents laitiers appartiendraient bientôt au passé. Dans le sillage de l'Union européenne (UE) qui réfléchit à haute voix à l'abolition de ses «quotas» (qui est l'appellation en vigueur là-bas), cette limitation de la production imposée par l'Etat serait appelée à disparaître. Elle avait été introduite le 1^{er} mai 1977 par décision expresse de la Confédération, car tous les barrages (laitiers) avaient sauté.

La surproduction de lait était devenue excessive, et risquait de se reporter sur le beurre. Un an et demi plus tard, le peuple consulté sur la question sanctionnait le contingentement. Il est toujours en vigueur aujourd'hui. Son objectif principal était et demeure un prix du lait élevé. Il s'agissait ainsi de limiter les coûts de commercialisation tout en assurant le revenu des paysans dans les régions montagneuses et les terrains en pente, ce qui finit par créer des contradictions. Le contingentement

n'est pas né à la fin des années 70. Il a été appliqué pour la première fois à partir de mai 1933 pour trois ans, comme l'indique Hans Popp dans son ouvrage «Un siècle de révolution agricole». Suivirent deux années de répit pour les agriculteurs. Mais dès mai 1938 c'était reparti, jusqu'à ce que la Seconde Guerre mondiale y mît fin.

UN CONFLIT PROGRAMMÉ

Cette période de pénurie fit sentir ses effets sur plusieurs décennies. La population était reconnaissante aux paysans, la loi agricole de 1951 en témoigne: elle prévoyait une gestion des coûts par le biais des prix et une «protection sur mesure», comme l'écrit Popp. Ce sont ces éléments qui ont fait le lit des difficultés actuelles qui empêchent la Suisse de s'associer à la restructuration du secteur agricole et à l'évolution des marchés européens, et mondiaux. Le conflit actuel était donc programmé.

«En effet, le niveau élevé des prix incite les producteurs à produire davantage», explique Emil Küng, professeur d'économie à St-Gall. Et c'est ce qui s'est passé. L'Etat ne parvenant pas à obtenir une limitation volontaire de la production laitière, il l'imposa en 1977, fixant à chaque agriculteur un volume de lait maximal à ne pas dépasser – le fameux contingent – sous peine de sanctions financières.

ASSOULPISSEMENT EN 1999

Le premier assouplissement fut décidé en 1999, 22 ans plus tard. Le commerce des contingents qui ne sont plus liés à une surface est désormais autorisé. A la fin de l'année laitière 2000/2001 (le 30 avril 2001), quelque 230 000 tonnes, soit environ 8% du volume total des contingents, étaient vendues ou louées. L'UE quant à elle envisage de réviser sa réglementation

de quotas laitiers dans la perspective éventuelle de les abandonner après 2006. L'économie suisse étant désormais tenue de suivre l'évolution des marchés européens libéralisés, notre pays a dû se pencher sur la question. Contre toute attente, la première réaction est venue du Groupement suisse pour les régions de montagne. Résolument opposé au commerce des contingents et ainsi au

L'avis de Manfred Bötsch et Samuel Lüthi

«Panorama»: L'OFAG est favorable à la suppression des contingents laitiers. Pourquoi?

Manfred Bötsch: La politique agricole a longtemps privilégié la stabilité du prix du lait à un niveau relativement élevé et une répartition régionale de la production, au détriment des conséquences négatives du contingentement sur l'évolution des structures et la compétitivité. Ces questions sont aujourd'hui au centre des débats.

Le contingentement entraîne un renchérissement de la production. L'achat et la location des droits de production nécessaires à l'aménagement d'une marge d'ajustement structurel représentent un surcoût de 120 à 150 millions de francs par an. Comme certains agriculteurs continueront, avec ou sans contingentement, de se spécialiser dans l'élevage

de vaches laitières, la moitié du volume de lait contingenté pourrait à terme être pénalisé par ces coûts d'achat ou de location. Cette perspective justifie l'abandon du contingentement officiel au profit d'une gestion des volumes par le secteur privé, ce qui permettrait en outre de mieux tenir compte des besoins variables de l'industrie de transformation et des

fromageries, bref, de l'évolution du marché. Les agriculteurs sont obligés d'optimiser leur entreprise en permanence. A cet égard, il vaut mieux être en avance de quelques pas que de courir après le développement. Le soutien des prix et les restrictions de production ordonnées par l'Etat sont contradictoires avec cette stratégie.

Entretien: Werner Kamber



Manfred Bötsch,
directeur de l'Office
fédéral de l'agri-
culture (OFAG)



Photos: Ldd

**Samuel Lüthi, direc-
teur de l'Union suisse
des producteurs de
lait (UPL) à Berne.**

«Panorama»: Quelle est votre position à l'égard du contingentement laitier?

Samuel Lüthi: Le contingentement laitier n'est pas une fin en soi; il reste un instrument important permettant d'éviter un développement incontrôlé de la production qui ferait chuter le marché et les prix. Le revenu du lait constitue toujours un tiers de la production agricole globale. Le contingentement permet par ailleurs d'atteindre les objectifs fixés dans

la Constitution fédérale. Il a fortement contribué au fait qu'en Suisse, contrairement à de nombreux autres pays, les vaches laitières continuent à brouter de l'herbe plutôt que des aliments concentrés, notamment parce qu'on les a laissées dans les régions de montagne plutôt que de les déplacer vers les vallées.

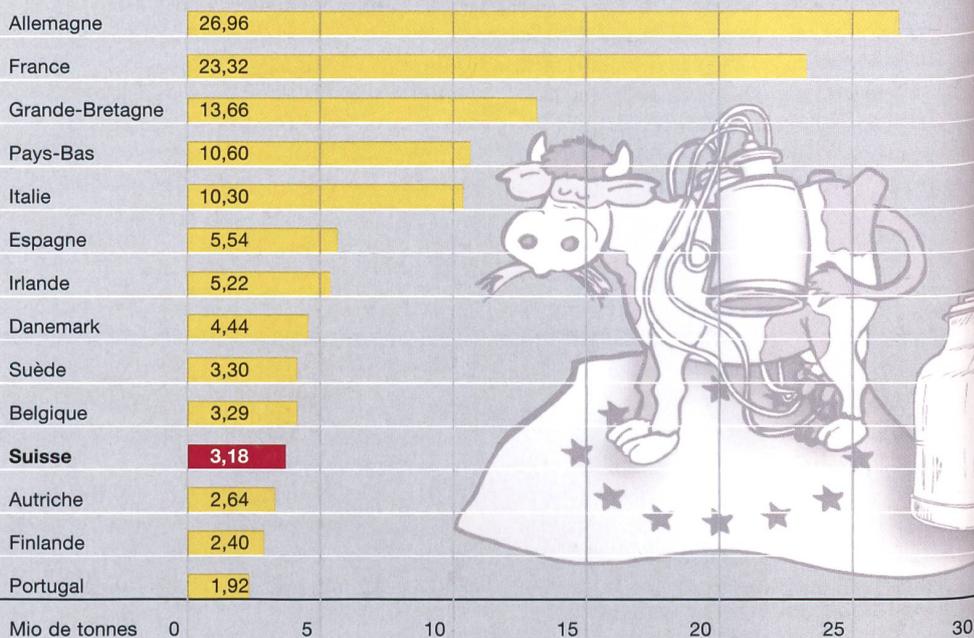
L'UPL n'est pas fondamentalement opposée à la levée du contingentement, mais elle exige un encadrement politique qui permette

de respecter les objectifs constitutionnels, d'offrir des perspectives dans la production laitière aux courageuses familles d'agriculteurs et d'obtenir des revenus décentes. Il convient notamment de réglementer le marché, de réorganiser le système des paiements directs et de créer des conditions meilleures pour l'organisation sectorielle, afin que le volume de production et l'achat du lait restent maîtrisables.

Entretien: Werner Kamber

Allemagne et France en tête des pays producteurs de lait

Livraison de lait UE et Suisse en 2000



Source: Rapport agricole 2001-BLW

45% de lait de l'UE sont produits en Allemagne et en France. La production anglaise représente la moitié de celle de l'Allemagne. Les 3,18 millions de tonnes de lait suisse correspondent à 2,7% de la production européenne.

transfert des montagnes vers les plaines, il exige depuis plus d'un an l'abandon progressif du système.

Deux études de l'EPF de Zurich ont révélé deux bonnes raisons de tourner la page. Premièrement, l'ouverture des frontières aux produits laitiers induite par les accords bilatéraux fera de toute façon baisser les prix. Deuxièmement, une régulation aussi rigide des volumes empêche toute croissance. Or, à l'étranger, la production laitière a augmenté. Par exemple, en vingt ans, elle a crû de près d'un tiers aux Etats-Unis, et même de quatre cinquièmes en Nouvelle-Zélande. A long terme, les agriculteurs suisses y perdront des parts de marché.

AGRICULTURE EN DÉCLIN

S'ils veulent être vraiment compétitifs, ils devront de toute façon abaisser le prix de leur lait. Selon une étude de l'institut de recherche de Tänikon (FAT), la production d'un litre de lait coûte en Suisse de 15 à 30 centimes plus cher que dans les pays limitrophes. Ce surcoût

serait essentiellement lié à la cherté des moyens de production (dont le prix élevé du sol et des bâtiments). Au sein de l'UE, le prix moyen est de 55 centimes, contre quelque 80 en Suisse depuis début mai. Selon l'EPF, le seuil de tolérance en-deçà duquel les agriculteurs suisses renonceraient à produire s'élève à 63 centimes.

Quoi qu'il en soit, pour rester concurrentiel, il faudra pouvoir produire de 150 000 à 300 000 kg de lait, alors que les Suisses parviennent en moyenne tout juste à 80 000 kg, ce qui correspond tout de même à un tiers de plus qu'il y a dix ans. Pendant la même période, le nombre de producteurs laitiers a reculé d'un quart à 38 000. Que le contingentement soit maintenu ou non, une chose est sûre: le secteur agricole poursuit son déclin en Suisse.

LE LAIT, UNE DENRÉE PARTICULIÈRE

Rétrospectivement, la qualité du lait en Suisse est étroitement liée à l'histoire de l'agriculture.

Au XVIII^e siècle, un grand nombre de paysans modestes, autarciques, devaient recourir au tissage, au tricot ou au filage pour arrondir leurs fins de mois. Ces conditions de vie difficiles ont été décrites par Ulrich Bräker dans son livre «Le pauvre homme du Toggenbourg». Pour compléter leurs revenus, certains cultivaient du chanvre ou du lin pour alimenter la florissante industrie textile de l'époque. A la création de l'Etat fédéral moderne en 1848, un Suisse sur deux travaillait dans l'agriculture. Ils ne sont plus qu'un sur vingt aujourd'hui.

Avec le développement des transports, une grande partie des agriculteurs sont passés à la production laitière car le chemin de fer et la navigation transatlantique, favorisant les exportations américaines notamment, ont fait s'effondrer le prix des céréales suisses. Pour éviter de tels aléas à ses agriculteurs, le législateur s'est efforcé de les protéger au XX^e siècle, par le biais du contingentement laitier notamment.

■ WERNER KAMBER

Le catalogue qu'il faut avoir pour être sûr de savoir.



Comment construire, rénover, transformer son univers sans avoir fait le tour du monde de l'habitat ? Heureusement, le catalogue du groupe Gétaz Romang est là et tout ce qu'il faut voir et savoir est là : toutes les sensibilités déco, toutes les idées de cuisines et salles de bains, toutes les tendances de bois, carrelages et matériaux, tous les prix qui sont le secret des petits et grands projets... Un grand voyage en 124 pages.

Je désire recevoir gratuitement et sans engagement le catalogue du groupe Gétaz Romang.

Nom _____

Prénom _____

Rue _____

NP/Localité _____

Po.

Veillez retourner ce bon à : Gétaz Romang SA - Av. Reller 14 - Case postale 480 - 1800 VEVEY 1

**GETAZ
ROMANG**

Genève, Carouge, Nyon, Bussigny,
Yverdon, St-Légier, Aigle, Martigny,
Conthey, Sion, Sierre, Viège.

**GLASSON
MATERIAUX**

Bulle, Givisiez, Château-d'Oex,
Gstaad, Palézieux, Romont.

**RAPIN
MATERIAUX**

Payerne

**DuBois
Matériaux**

St-Blaise, La Chaux-de-Fonds,
Cressier, Neuchâtel, Colombier,
Fleurier.

www.getaz-romang.ch

MATERIAUX BOIS SALLES DE BAINS CARRELAGES CUISINES

RADIOS JEUNES SANS VOIX



Une génération de **JEUNES RADIOS** cherche à dynamiser le marché en diffusant ce que le jeune public veut entendre, quitte à agir dans **l'ILLÉGALITÉ**. Mais les fréquences libres sont rares.

Apriori, les jeunes de Suisse n'ont aucune raison d'être inquiets: Radio 105 et Virus les abreuvent de sonorités contemporaines, de chroniques brèves et d'informations ciblées sur leur âge. Le nombre d'auditeurs de ces deux radios jusqu'à présent diffusées uniquement par le câble jettent cependant un doute sur leur raison d'être. Selon une étude réalisée l'an dernier par Radiocontrol, Virus, une émanation de DRS, occupe une part de marché marginale de 0,1% avec 23 000 auditeurs, des chiffres que ne conteste pas le directeur des programmes François Mürner. La fréquence privée Radio 105 ne s'en tire guère mieux: 0,5% de part de marché pour 67 000 auditeurs.

Autre problème: ces radios pour la jeunesse sont apparemment moins jeunes qu'elles ne souhaiteraient l'être. En effet, une grande partie de leurs auditeurs sont en dehors de leur public de prédilection: 39% des auditeurs de Virus ont plus de 44 ans. François Mürner y voit deux explications: l'imprécision de la nouvelle méthode d'évaluation Radiocontrol, mais aussi l'attrance des moins jeunes pour les programmes de Virus. «La bonne musique ne connaît pas de limite d'âge.» Radio 105 présente les mêmes caractéristiques à cet égard.

L'une des raisons pour lesquelles les stations câblées ne touchent qu'un public modeste tient à leur mode de réception, qui exclut l'usage de l'autoradio et du baladeur.



Photo: L&L

Les radios DJ plus proches du pouls des jeunes?

INFO

Radio Virus: www.virus.ch

Radio 105: www.105.ch

Cyber-radio zurichoise: www.djradio.ch

Cyber-radio genevoise: www.basic.ch

Office fédéral de la communication:

www.ofcom.ch

C'est en vain que Radio 105 réitère régulièrement sa demande de fréquence FM. Une pétition de 65 000 signatures n'a pas eu l'effet escompté auprès du Conseil fédéral. A Berne, l'Office fédéral de la communication (OFCOM), responsable de l'attribution des fréquences, répète inlassablement qu'il n'y a plus de fréquences disponibles.

LA RADIO SUR INTERNET

Pour contourner ces difficultés, une nouvelle génération de radios pour jeunes expérimente la voie non commerciale, en proposant de la musique électronique (house ou transe, par ex.) composée par des DJ, et des chroniques réduites à l'essentiel. Exemple: la genevoise Radio Basic, qui se contente pour l'instant d'être diffusée sur Internet ce qui lui permet de viser un public mondial.

La situation est moins rose pour DJ Radio, cyber-station basée à Zurich. Il est devenu vital pour elle d'obtenir une fréquence FM ou câblée, sous peine de perdre ses 4000 auditeurs quotidiens, car comme le déplore son gérant Egon Blatter, «nous n'avons aucune source de revenu». Les demandes correspondantes ont été déposées au mois de janvier.

EN MARGE DE LA LÉGALITÉ

L'an dernier, Egon Blatter a fait parler de lui à Zurich en diffusant quelques émissions pirates. Ces actions ne lui ont pour l'instant rapporté que des ennuis avec l'OFCOM et la po-

lice. Blatter est parfaitement conscient du caractère illégal de ces émissions non autorisées telles que les pratiquait jadis Roger Schawinski, le pionnier de Radio24: «C'est une façon pour nous de dire que ça ne peut plus continuer comme ça. Nous avons besoin d'exprimer notre mécontentement». A l'étranger, les stations jeunes diffusant de la musique électronique ont la cote: Radio DeeJay en Italie et Sunshine-Live en Allemagne ont chacune leur fréquence FM.

La Suisse n'en est pas encore là et ne devrait pas connaître de changement marquant avant la révision de la nouvelle loi sur la radio et la télévision en 2004. Le Conseil fédéral a en effet enjoint l'OFCOM à ne plus accorder de nouvelle concession radio d'ici là. Roberto Rivola, porte-parole de l'OFCOM, justifie cette décision par le fait que «le nombre de fréquences étant limité, il convient de les utiliser à bon escient. Cela s'inscrit dans une politique d'ensemble des médias.»

PAS DE CHANCE

Le problème majeur des radios suisses tient aux dimensions modestes du pays. Un grand nombre de stations étrangères traversent en effet la frontière, ce qui rend leurs fréquences inutilisables par des radios nationales. Certaines radios autrichiennes par exemple émettent jusqu'à Bâle! Roberto Rivola indique que la pénurie de fréquences a entraîné ces dernières années l'autorisation d'un nombre

croissant de radios câblées telles que Radio 105 ou Virus. «Nous comptons aussi beaucoup sur les nouvelles technologies telles que le «Digital Audio Broadcasting (DAB)», qui aurait apporté un grand soulagement.» Cette technique révolutionnaire de diffusion digitale avait aussi ravivé les espoirs de Virus, mais elle peine toujours à s'imposer. «C'est vraiment dommage, et pour les jeunes et pour nous», conclut Roberto Rivola.

Il y a fort à parier que les jeunes ne se contenteront pas de cette explication fataliste et qu'ils continueront de se battre jusqu'à ce que leurs stations émettent en FM. La mise en place l'été dernier par l'OFCOM d'un groupe d'études chargé de plancher sur l'optimisation de l'utilisation des fréquences FM est plutôt une bonne nouvelle, mais les jeunes ne se résoudront pas à attendre 2004 pour voir bouger les choses. Pourtant, Roberto Rivola estime peu probable que le Conseil fédéral change d'avis. «Jusqu'à nouvel ordre, affirme-t-il, il n'y aura pas de radios jeunes en modulation de fréquence.»

■ DANIEL KNUS

DESTINATION REFUGE

Les attentats terroristes du 11 septembre 2001, aux Etats-Unis, ont chamboulé l'industrie des voyages, les touristes boudant les USA et les pays musulmans pour se rabattre sur les destinations de l'océan Indien, comme le **KENYA**.



Des plages de sable fin aux animaux sauvages des réserves naturelles: toute la diversité du Kenya.



Twiga, au pied du Kilimandjaro, le meilleur camp de tentes africain.



Karl Ruedin, le fondateur d'African Safari Club.

La meilleure saison, pour le pays rendu célèbre par ses possibilités de safaris, s'échelonne entre novembre et mars et, l'hiver dernier, les passagers ont été très nombreux à s'y rendre, si l'on en croit Kai U. Wulff, directeur marketing d'African Safari Club (ASC), le tour-opérateur d'Allschwil, actif depuis 35 ans dans cette contrée d'Afrique de l'Est: «Comparativement à l'hiver 2000/2001, nous avons enregistré une progression très significative de notre clientèle en provenance d'Allemagne et du Royaume-Uni. Quant à la clientèle suisse de qualité, la cible que nous visons, elle retrouve progressivement le chemin du Kenya. Seule différence notable, par rapport aux dernières années, l'accroissement des réservations de dernière minute.» Cette tendance indique que les gens ont toujours envie de voyager mais qu'ils se tâtent longuement, depuis le 11 septembre, avant de choisir leur destination.

DÉCOUVRIR UN PEUPLE

Ce qu'ils souhaitent de plus en plus, aujourd'hui, c'est découvrir les us et coutumes d'une population chaleureuse et accueillante à l'égard des touristes, mais aussi le pays en lui-même et la vie sauvage qu'il recèle. Selon Kai

U. Wulff, le temps des vacances à la plage uniquement est révolu. «C'est pourquoi nous proposons divers programmes à nos hôtes dans lesquels de nombreuses excursions sont incluses, sans frais additionnels. J'ajoute que nous avons récemment introduit des safaris en voiture d'un ou deux jours pour nos plus jeunes clients afin qu'ils se familiarisent avec cette expérience unique.»

African Safari Club est particulièrement performant dans le domaine des safaris, qui en propose une très grande variété et notamment à Kimana, au pied du fameux Kilimandjaro. «Nos hôtes ont désormais la possibilité de loger dans trois camps lors d'un safari dans cette région: Twiga, dont les clients disent que c'est le meilleur camp de tentes africain, Zebra Lodge et le nouveau Kilimandjaro Safari Camp», poursuit Kai U. Wulff.

VEILLER À L'ENVIRONNEMENT

Le voyageur bâlois est aussi très actif dans la protection de l'environnement via sa société African Safari Club Wildlife Trust, qui prévoit d'étendre ses activités de Kimana aux collines de Chulu et même au-delà. «Dans un souci de respect de la nature et des animaux, les réserves doivent être placées sous la responsabilité

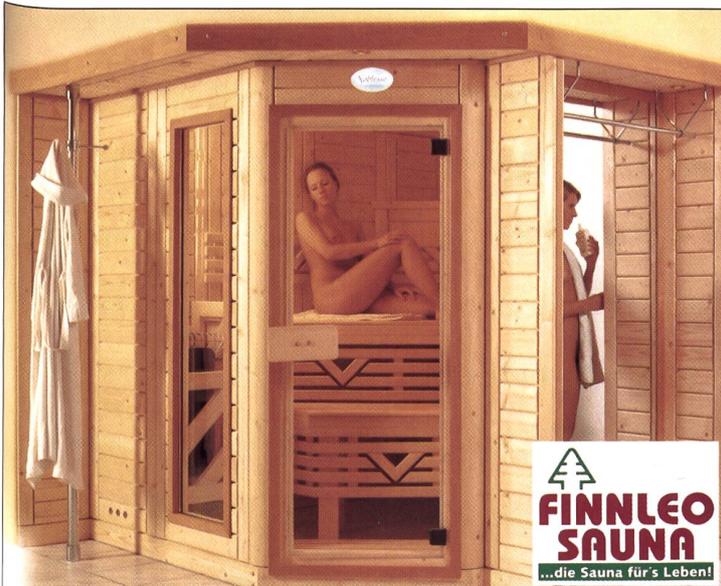
d'un secteur privé dirigé par de véritables professionnels du tourisme», estime Kai U. Wulff. Le Kenya, pays multiculturel s'il en est, garantit une grande sécurité comme en témoigne son histoire, résolument non-violente. «Certains clients sont encore influencés par des informations négatives publiées il y a plusieurs années, mais, en général, la plupart d'entre eux apprécie le calme et la sécurité offerts par la destination et n'hésitent pas à l'explorer.»

En se concentrant sur ses merveilles naturelles – ses réserves et ses plages, entre autres –, le Kenya a de beaux jours devant lui. La preuve, Kai U. Wulff pense que le nombre de clients dans ce pays doublera ces trois prochaines années. Sans perdre en qualité de touristes. Un aspect prépondérant dans l'optique de la sauvegarde de l'environnement.

■ DIDIER WALZER

Numéro un au Kenya

Fondé en 1967 par le Suisse Karl Ruedin, African Safari Club est devenu le plus important tour-opérateur actif au Kenya. Il possède dix hôtels de diverses catégories sur la côte Nord de Mombasa (deuxième ville du pays), ses propres avions pour emmener les clients en safari, ainsi que sa compagnie aérienne, African Safari Airways, qui se présente sous la forme d'un Airbus 310-308. Ses passagers proviennent des principaux pays européens. Et un départ hebdomadaire au minimum est également garanti de Bâle. Enfin, ASC dispose d'un bateau de croisières, le Royal Star, qui, au départ de Mombasa, vogue vers Zanzibar, les Seychelles, l'île Maurice, etc.



FINNLEO SAUNA
...die Sauna für's Leben!

- Sauna •
- Bain vapeur •
- Cabines à chaleur infrarouge •
- Solarium •
- Whirlpool •

sauna.ch



Tél. 031 748 18 20
Fax 031 748 18 23
sauna-info@sauna.ch
www.sauna.ch

Industriestrasse 25
3178 Bösinggen

Grande exposition
Heures d'ouverture sur rendez-vous



HERAG AG Treppenlifte
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Tél. 01/920 05 04



Montez ... Descendez



Des solutions avantageuses pour chaque escalier. Une réalisation de grande qualité.

Veillez m'envoyer la documentation

Nom _____

Rue _____

NPA / Localité _____



Demandez, sans engagement, notre catalogue général ou laissez-vous conseiller par notre service externe. Nous sommes convaincus - la qualité et le vaste choix de systèmes pour pratiquement chaque application sauront aussi vous convaincre!



Hermann Uhl Werksvertretung Alther Bau Consulting,
Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn,
tél.: 052/770 21 11, fax: 052/770 21 13



Votre partenaire pour les aménagements extérieurs

Solutions créatives avec pierres en béton!

Que ce soit sous forme de systèmes de murs en pierres sèches, de dalles de recouvrement, de plaques de décoration, de pavés-talus, de systèmes de pavage ou de palissades...les éléments de béton UHL offrent, quel que soit le champ d'application, de multiples possibilités de conception individuelle.



UHL Bon pour un catalogue gratuit

Veillez m'envoyer votre catalogue complet, gratuitement et sans engagement de ma part:

Nom/Prénom: _____

Rue: _____

NPA/Localité: _____ Tél: _____

Prière de découper et d'envoyer ou de faxer à:
Alther Bau Consulting, Ackerstrasse 27, CH-8266 Steckborn,
tél: 052/770 21 11, fax: 052/770 21 13, e-mail: alther@alther-consult.ch

PA 5/2002

DAELIM



DAELIM imbattable en prix et qualité!

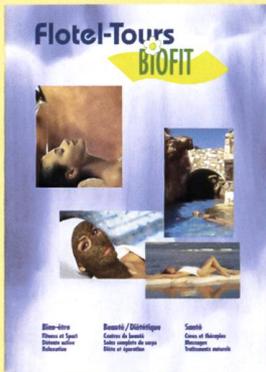
Daystar 125 Classic Fr. 5'690.-

Garage de Prélaz, Rue de Genève 102, 1004 Lausanne, 021 / 624 09 80 - **Garage de la Gare**, La Tuilière 5, 1163 Etoy, 021 / 807 49 51 - **Ilacqua**, Rue de la Servette 11, 1200 Genève, 022 / 733 01 32 - **Pro-Bike**, Bd. St. Georges 73, 1205 Genève, 022 / 328 97 18 - **Classic Motor's Bike**, Rue Ancienne 64, 1227 Carouge, 022 / 301 04 04 - **Roch Michel**, Ch. de Monastère 3, 3960 Sierre, 079 / 628 45 78

Imported by

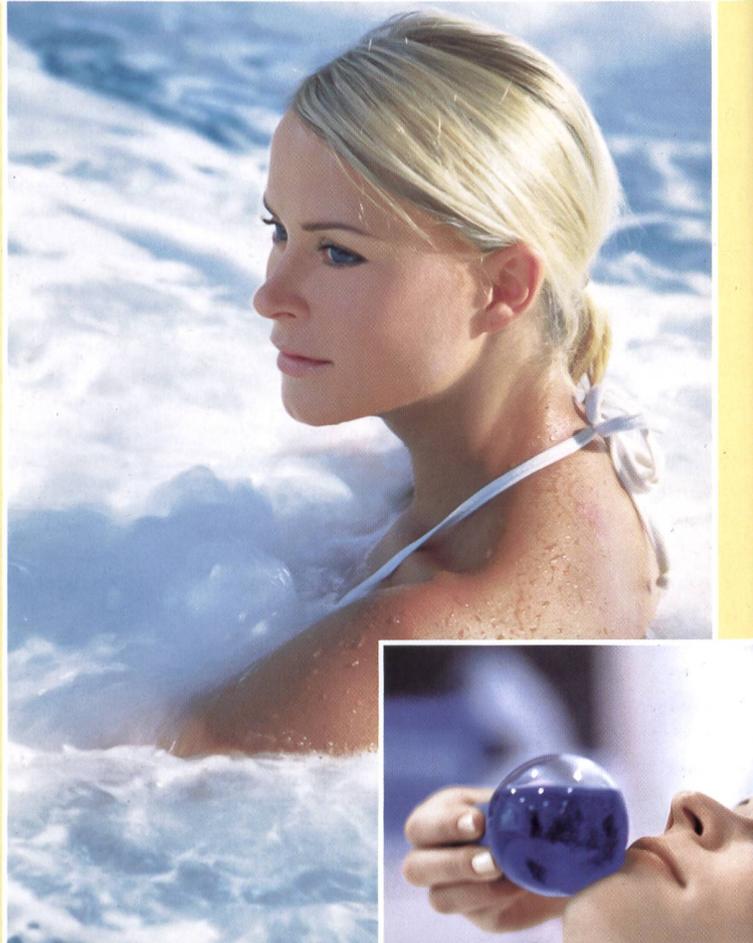
MOSPORT

MOSPORT SA · Via Vedeggio 4 · 6928 Manno
Telefono 091 611 50 90 · Fax 091 604 65 84
www.mosport.ch · e-mail: info@mosport.ch



Flotel-Tours

Dans le catalogue de Flotel-Tours «Biofit», vous trouvez des offres de première qualité pour des vacances de beauté, de sport et de bien-être en Suisse et à l'étranger.



Bulletin de commande

Veuillez me faire parvenir gratuitement et sans obligation le catalogue

Flotel-Tours «BIOFIT 2002»

Nom _____

Prénom _____

Rue _____

Code postal/lieu _____

Téléphone _____ Date de naissance _____

A envoyer maintenant à: Flotel-Tours, Grand-Rue 20, 1820 Montreux
Téléphone 021 963 83 34. Téléfax 021 963 83 52

PROPRIÉTAIRE EN UN MOIS



Les **MAISONS PRÉFABRIQUÉES** et à **STRUCTURE BOIS** sont en vogue actuellement. D'une qualité élevée, elles respectent également l'environnement.

En Suisse, la plupart des maisons peuvent être considérées comme des « prototypes ». En effet, selon le terrain, sa topographie et les souhaits du maître de l'ouvrage, l'architecte propose un bâtiment personnalisé et nouveau, d'où un procédé long et onéreux. Aussi, ces dernières années, les maisons préfabriquées et par éléments ont-elles gagné des parts de marché. Dans leur catalogue, les entreprises de ce secteur proposent différents modèles dont le gros œuvre, la conception et l'aménagement intérieur sont identiques. Cette branche est même devenue comparable à l'industrie automobile dans certains pays tels que l'Allemagne et les Etats-Unis.

Les maisons préfabriquées ou par éléments étant constituées de composants standardisés assemblés selon les souhaits de l'acheteur, les fabricants produisent les éléments en série, d'où une diminution des coûts. Concernant l'aménagement intérieur, la clientèle peut toutefois choisir les revêtements muraux et de sol, les meubles de cuisine, etc. Autre caractéristique de ce type d'habitation: les éléments sont généralement préfabriqués en atelier, transportés par camion ou par train, puis montés et assemblés sur le chantier. «Le montage dans notre atelier nous permet de contrôler constamment la qualité», précise Dieter M. Schenk, directeur de l'entreprise de construction Marty à Wil (SG). Compte tenu de sa légèreté, le bois, matériau naturel, est particulièrement prédestiné à ce système de construction. Il confère aux habitations une très

bonne isolation thermique. Le secteur présente ainsi de nombreuses maisons Minergie (à faible consommation d'énergie). En Suisse, la part des habitations préfabriquées et par éléments représente près de 15%.

UNE INDUSTRIE MODERNE

La préfabrication industrielle et l'emploi d'éléments finis permettent de réaliser le gros œuvre en une journée. Dans les meilleurs des cas, une maison préfabriquée est habitable un mois après l'obtention du permis de construire, la faible durée de construction permettant aux clients de concrétiser très rapidement leurs souhaits. Contrairement à une construction traditionnelle à ciel ouvert, il est également essentiel que la préfabrication se déroule en atelier, en vue d'un travail de précision. Les travailleurs étant du même coup protégés des intempéries, des accidents peuvent être évités.

La récurrence d'un certain type de maison permet de réduire les frais de planification et les honoraires d'architecte. De plus, les entreprises de construction de maisons préfabriquées et par éléments profitent d'avantages non négligeables en achetant des quantités plus importantes d'appareils et de matériaux, les conditions préférentielles obtenues pouvant alors être répercutées à la clientèle.

AUSSI DES INCONVÉNIENTS

Par rapport à du béton ou à de la maçonnerie, elles présentent une piètre isolation phonique et sont plus sensibles à l'humidité. Il faut donc

davantage de matériaux qu'une maison traditionnelle pour compenser ces inconvénients de sorte que, souvent, aucune économie importante n'est finalement possible. Les plaques de bois et les matériaux isolants coûtent même plus cher que de la maçonnerie et du crépi. En outre, de nombreux architectes affirment que les maisons préfabriquées sont conçues pour des terrains plats dégagés et ne peuvent en aucun cas être adaptées aux particularités locales. De même, les éléments de construction préfabriqués ne permettent pas de décider librement de l'emplacement des câbles, des prises électriques, etc. Par conséquent, si l'acheteur souhaite apporter des modifications ultérieures, il faudra compter avec un surcoût important. ■ **JÜRIG ZULLIGER**

Photo: Andreas Wolfensberger

Les points à vérifier

- > Contrôlez la solvabilité de l'entreprise; demandez des références et visitez des maisons témoins.
- > Dans les catalogues, les maisons préfabriquées et par éléments sont souvent proposées à partir de 200 000 ou 300 000 francs. Attention aux prestations non comprises! En ajoutant les dépenses pour le terrain à bâtir, les aménagements extérieurs, la viabilisation, les taxes et frais annexes, le prix final est nettement plus élevé.
- > Prudence avec les acomptes: ceux-ci ou les frais de réservation ne doivent pas dépasser 10 000 à 20 000 francs.
- > Demandez des garanties; le respect des normes de la Société suisse des ingénieurs et architectes SIA (SIA 118) est un bon indice.
- > Renseignez-vous pour savoir quelle entreprise ou quel artisan assure les prestations liées à la garantie et remédie aux défauts.
- > S'il s'agit d'une maison importée, il faut vérifier qu'elle satisfait au code suisse de la construction, par exemple en matière d'isolation thermique.



Trop gros(se)? Perdez du poids facilement:

Il existe différentes façons de **perdre du poids de façon ciblée**. Mais de nombreux régimes se sont toutefois montrés inefficaces. **Notre «système à 3 points» efficace depuis des années continue à faire ses preuves!** Grâce à la prise régulière, simultanée, pendant plusieurs semaines à plusieurs mois, vous

obtiendrez **un formidable résultat!!!**

Le système à 3 points est composé de 3 produits purement végétaux:

- 1. Les gouttes à base de plantes:** freinent l'appétit et les «envies dévorantes de manger» que vous redoutez tant;
- 2. Les essences végétales spagyriques:** activent le métabolisme dans les cellules grasses pour mieux pouvoir faire fondre les bourrelets de graisse existants.
- 3. Les capsules de glucomannane végétal:** gonflent dans l'estomac pour entraîner plus rapidement **une sensation de satiété**. De plus, elles agglutinent dans l'intestin les **graisses ingérées (des bombes caloriques)** qui sont alors excrétées sans être assimilées et sans pouvoir former de nouveaux bourrelets de graisse.

Finissez-en avec la surcharge pondérale et sentez-vous à nouveau bien dans votre peau!

Je commande contre facture (uniquement Suisse + Liechtenstein):

- système à 3 points pour env. 6 sem. Fr. 158.60
- système à 3 points pour env. 9 sem. Fr. 239.45
- système à 3 points pour env. 18 sem. Fr. 471.90

Expéditeur:

Nom: Prénom:

Rue:

Code postal, localité:

Tél: Email:

C'est avec plaisir que nous vous conseillerons par téléphone!

Heggli Naturprodukte GmbH
Hohlenbaumstrasse 71, Postfach 53
8204 Schaffhausen

Téléphone 052 625 75 81; Téléfax 052 620 03 51

www.heggli-naturprodukte.ch
info@heggli-naturprodukte.ch

Pano 5/02

KÜNG SAUNA

construction propre
design protégé

Coupon pour documentation

- Sauna finlandais
- Sauna bio/BIOSA
- Sauna en poutres
- Bain de vapeur
- Whirl-Pol
- Solariums
- Appareils fitness

Nom _____
Rue _____
NPA/Localité _____
Téléphone _____
Pan _____

Küng AG Saunabau
Obere Leihofstrasse 59
CH-8820 Wädenswil
Téléphone 01/780 67 55
Téléfax 01/780 13 79
info@kueng-sauna.ch
www.kueng-sauna.ch

Jardin et décoration

Jardineries:

- 1196 GLAND Rte Suisse
- 1228 PLAN-LES-OUATES Rte de Base

Boutiques:

- 1196 GLAND Rte Suisse
- 1208 GENEVE 1, Av. Krieg
- 1003 LAUSANNE 9, R. de la Madeleine

SCHILIGER
GARDEN CENTRE

JOUER AVEC LE FEU...



*Enfin la saison des grillades! La décontraction est de mise lors des fêtes estivales et, avec le bon **BARBECUE**, cuisiner en plein air devient un vrai plaisir.*

Pour éviter les nuages de fumée importuns, tels ceux qui se dégagent parfois du jardin du voisin, rien ne vaut un barbecue à gaz avec une pierre de lave ou en céramique. Mis en route par simple pression sur un bouton, il chauffe en cinq à dix minutes et vous permet de concocter facilement un vrai festin. Lancé avec succès il y a dix ans, le barbecue à gaz existe désormais en une version ultramoderne: le Radiant-Burner-System (RBS), équipé de brûleurs latéraux. Il empêche la graisse de couler sur les flammes et de les raviver, car les grillades carbonisées sont aussi nocives pour la santé qu'indigestes.

TOUT FEU TOUT FLAMME

Avec un barbecue traditionnel à charbon ou briquettes de bois, mieux vaut ne pas être pressé: il faut une bonne demi-heure avant de pouvoir placer les mets sur la grille. Les barbecues à cuve ronde permettent, quant à eux, de concentrer la chaleur pour une cuisson régulière à l'abri du vent générateur de flammèches.

Les rôtissoires ne sont pas recommandées, car il est pratiquement impossible d'embrocher un rôti ou un poulet de telle manière qu'il tourne correctement. En outre, le moteur est généralement trop faible pour assurer à la broche une rotation régulière, ce qui fait que les mets sont à demi brûlés, à demi crus.

Si vous ne souhaitez ni allumer un feu, ni avoir à remplacer la bouteille de gaz, le barbecue électrique constitue une bonne alternative: une simple prise suffit pour faire une grill party! Comme pour tous les appareils électriques utilisés en plein air, un disjoncteur à courant de défaut (FI) est recommandé, de même qu'une rallonge avec disjoncteur FI pour relier l'appareil à la prise. Pour un dîner en petit comité sur une terrasse, un grill de table électrique fera l'affaire.

ÉNERGIE SOLAIRE

L'éclairage est essentiel à l'ambiance de la garden party: de romantiques photophores, des lampions que l'on peut accrocher – avec une distance de sécurité minimum – à la corde à linge ou à des parasols, voire des lampes solaires. Économiques, ces dernières fonctionnent sans raccordement électrique, mais doivent obligatoirement être installées par un spécialiste. Un accumulateur solaire se charge à la lueur du jour et restitue de trois à quatre heures de lumière, une fois la nuit tombée. Un pieux permet de placer les lampes solaires n'importe où dans un jardin. Elles peuvent aussi être posées sur un socle, sur une terrasse, ou vissées le long d'un chemin.

Si vous organisez une grill party dans un jardin, vous pouvez solliciter l'aide de vos in-

vités, à la mode américaine ou canadienne: en fonction de ce que vous leur demanderez, chacun apportera une salade ou un dessert. N'hésitez pas à utiliser des couverts jetables, surtout si vous les choisissez en bois. Vous les trouverez en grande surface.

■ EDITH BECKMANN

Priorité à la sécurité

Toute fuite de butane ou de propane entraîne un risque d'incendie et d'explosion. Veuillez lire et respecter les consignes d'utilisation apposées sur les récipients. Voici encore quelques conseils:

- > Contrôlez l'état du tuyau de gaz avant le début de la saison et à chaque changement de bouteille. Vérifiez l'étanchéité du raccordement de la bouteille.
- > Stockez les bouteilles de gaz à la verticale, en les protégeant des intempéries et des risques de chute. Ne pas les entreposer dans des garages souterrains, des caves, des puits ou des armoires non ventilées.
- > N'utilisez jamais d'essence ou d'alcool à brûler pour allumer du bois, du charbon de bois ou des briquettes, sous peine de vous exposer à de graves brûlures.

Dormez bien



Sensipur – le matelas qui s'adapte!



Tester auprès de 150 spécialistes, nous vous indiquons où:
Téléphone 041 935 01 11, Téléfax 041 935 03 91, www.superba.ch


SUPERBA
Matelas • Lits • Confort

BOUTONS GÊNANTS

Quatre adolescents sur cinq souffrent d'ACNÉ, avec des retombées d'ordre plus souvent psychique que physique. Sans être contagieux, les «boutons» ne se soignent que difficilement. Le temps est parfois le meilleur des remèdes.

Elles (re)flourissent avec le printemps, ces pustules qui défigurent un visage, se fixent sur une poitrine, dans le cou, sur les bras ou dans le dos. L'acné est l'un des grands drames de la puberté, un âge où l'apparence compte plus que tout. Bien qu'en général, les diverses formes de cette affection cutanée se résorbent d'elles-mêmes vers 25 ans, elles constituent un élément perturbateur non négligeable pour l'amour-propre. Cycle hormonal et maternité obligent, les femmes sont généralement moins touchées par ce fléau.

PAS TOUJOURS HORMONAL

La production accélérée d'hormones masculines pendant la puberté, incitant les glandes sébacées à une activité accrue, est le principal responsable de l'acné. Les cellules mortes et le graissage de la peau empêchant le sébum de s'écouler, les pores se bouchent et deviennent le terreau bactérien idéal des comédons, blancs ou noirs. Une fois enflammés, ceux-ci deviennent les boutons rouges typiques d'une forme d'acné plutôt légère. Dans les cas graves, on voit apparaître des kystes purulents qui éclatent et laissent de profondes cicatrices.

Mais l'acné ne résulte pas toujours d'une stimulation des glandes sébacées par les androgènes. En effet, outre les facteurs internes décrits ci-dessus et

une possible hérédité, il existe des acnés d'origine médicamenteuse ou externe. Antibiotiques, vitamines, bromure et iode peuvent être aussi comédogènes que le chlore, les huiles corporelles, le goudron, les produits cosmétiques, les pommades, les crèmes solaires et certains savons. La prudence est donc de mise avec ces substances, même si l'équilibre hormonal est bon.

TRAITEMENT EXTERNE OU...

Afin de ne pas s'exposer inutilement au danger acnéique, on évitera au maximum les poils sur le visage que l'on lavera deux fois par jour au savon médicamenteux. Bien entendu, les produits cosmétiques gras ou huileux sont à proscrire. Une exposition mesurée au soleil dessèche les boutons et freine la production de sébum... En revanche, le renoncement à certains aliments ou habitudes culinaires

reste d'un effet controversé, surtout à long terme.

L'extraction des points noirs est une affaire de spécialiste, car le «do-it-yourself» recèle de nombreux périls, dont la cicatrisation des endroits malmenés n'est pas le moindre. En cas de forme simple, on peut agir soi-même: les produits de gommage (crèmes ou lotions) éliminent les cellules mortes et l'excès de sébum qui obstruent les pores. L'huile de melaleuca et d'autres remèdes de médecine alternative peuvent aussi apporter de l'apaisement.

...TRAITEMENT INTERNE

Pour identifier à temps les formes graves d'acné, il ne faut pas hésiter à consulter un médecin, ne serait-ce que pour éviter une altération irréparable du tissu cutané. Même conseil si un traitement externe soutenu, crèmes et lotions diverses à l'appui, n'est suivi d'aucune amélioration perceptible au bout de deux mois, ou si le sujet est très affecté sur le plan psychique.

Si le médecin ordonne un traitement médicamenteux, les premiers résultats ne seront pas visibles avant six mois. Le patient devra ingérer des hormones et des antibiotiques à faible dosage, sur une durée plus ou moins longue. Les remèdes aussi efficaces que le Roaccutan ne sont pas la panacée en raison d'effets secondaires parfois lourds.

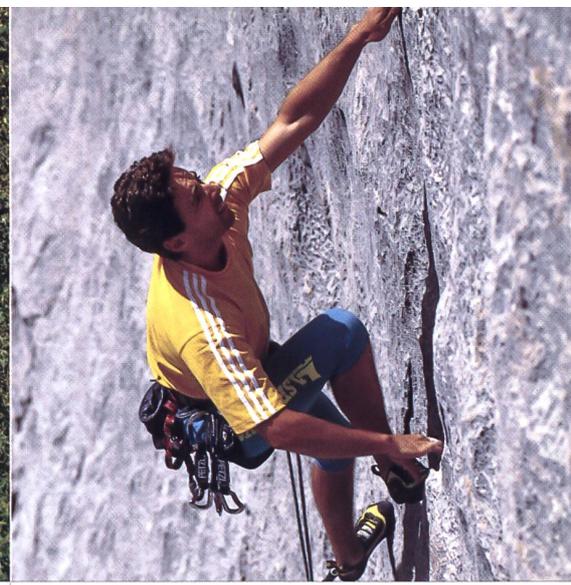
■ JÜRIG SALVISBERG



SPORT ADRÉNALINE

*L'époque où chaussures de sport et maillot de bain suffisaient à caractériser les loisirs est bel et bien révolue. En Suisse, les adeptes des **SPORTS EXTRÊMES** sont de plus en plus nombreux. Les passions d'aujourd'hui s'appellent canyoning, rafting, saut à l'élastique ou escalade.*





Photos: B&S

Ruedi n'oubliera jamais son premier vol en parapente, au-dessus de l'Engadine: une tension énorme jusqu'à la dernière seconde, puis le sentiment incroyable d'échapper aux lois de la pesanteur. Même enthousiasme chez un groupe de rafteurs qui ont défié la nature sur la Simme, dans l'Oberland bernois – un site de référence en la matière – pour réaliser leur rêve le plus cher: fendre les flots avec une puissance et une concentration maximales, slalomer entre les rochers et ne faire plus qu'un avec l'environnement rugissant.

DES DÉFIS PHYSIQUES

Qu'il s'agisse de traverser les airs en parapente, de dompter les flots en rafting ou en canyoning, d'escalader des falaises à mains nues ou de se jeter dans le vide au bout d'un élastique, les sports extrêmes sont de plus en plus populaires en Suisse. Les belles heures du farniente en maillot de bain que les plus courageux remplaçaient par des matches de volley de plage ou de tennis appartiennent définitivement au passé. Aujourd'hui, les loisirs sont l'occasion de dépenser un surcroît d'énergie. L'époque est aux vacances actives!

Rien d'étonnant dès lors à ce qu'un nombre croissant d'organismes touristiques se tournent vers ce secteur prometteur. Il y quelques années déjà, «Graubünden Ferien» donnait le ton en annonçant «Les vacances chez nous, c'est du sport!». L'organisme conseillait à ses touristes de prévoir un peu plus qu'un maillot de bain pour s'initier au surf, à la voile, et pourquoi pas au vélo tout terrain, à l'escalade ou au parapente.

VASTE CHOIX

L'offre de vacances actives est très vaste en Suisse. Le rafting attire à lui seul chaque année des dizaines de milliers de personnes, tandis

que l'escalade et le canyoning se développent continuellement. Le drame du Saxetbach, il y a près de trois ans, n'a pas refroidi les ardeurs des nouveaux aventuriers.

Il y a quelques années à peine, ceux qui s'amusaient à sauter d'une cabine de téléphérique ou d'un barrage un élastique aux pieds, ou à se précipiter dans un torrent furieux revêtus d'une combinaison étanche passaient pour des illuminés fatigués de la vie. Aujourd'hui, il est devenu tout naturel de se livrer à des mises en scènes suicidaires aux quatre coins de la Suisse, avec la certitude que tout se terminera pour le mieux. Aucun accident mortel n'est encore parvenu à inverser la tendance.

LE SOUCI DE LA NATURE

Le problème, c'est que qui dit activités extrêmes en plein air, dit nuisances pour l'environnement. Au début des années 80, les tout premiers parapentistes avaient le ciel pour eux. Les vététistes quant à eux pouvaient dévaler les sentiers à tombeau ouvert sans risquer de se faire agresser par des randonneurs en colère.

La multiplication des sportifs dans les espaces naturels crée des déséquilibres néfastes à tous: les canoéistes exaspèrent les pêcheurs, les vététistes effraient les randonneurs et les parapentistes font du tort aux chasseurs en perturbant le gibier. «Ces conflits sont probablement insolubles», estime un organisateur d'activités sportives d'aventure.

APPRÉHENSION ET RESPECT

La plupart de ces aventuriers de l'extrême sont des citoyens ordinaires dans la vie de tous les jours. «Pour vivre d'intenses émotions, on a besoin de dépasser ses limites», le psychologue Gert Semmler en est convaincu. Si on veut obtenir plus que la simple satisfaction de soi,

on doit investir de l'énergie psychique dans des objectifs nouveaux. Il faut donc aller au-delà de ce qu'on connaît de soi-même. Les risques auxquels on s'expose ainsi en connaissance de cause constituent une forme d'aventure. Idéalement, il faut arriver à trouver le bon équilibre entre crainte et respect, entre audace et effort. En tout état de cause, la pratique d'un sport extrême suppose un minimum d'appréhension. Ceux qui n'ont pas peur sont inconscients, ceux qui ont trop peur font mieux de s'abstenir.

■ THOMAS SCHNEIDER

Le «modèle bernois»

Le tragique accident de canyoning qui a endeuillé l'Oberland bernois le 27 juillet 1999 a révélé la nécessité de strictes mesures de sécurité pour ce type d'activité. Les Bernois ont ainsi été les premiers à créer un label de qualité qu'ils décernent aux organisateurs respectueux de certaines règles.

Les candidats à la certification se soumettent à un contrôle portant sur différents éléments, dont le respect de l'environnement, la météorologie, l'équipement, le système d'alerte, etc. Dans l'Oberland bernois, les agences de tourisme aventurier ont en outre signé l'été dernier une convention sur l'utilisation des torrents avec Pro Natura, le canton de Berne et Oberland bernois Tourisme. Un exemple que d'autres régions de Suisse s'appêtent à suivre.

L'ÉQUILIBRE À LA RETRAITE

*La retraite est une **NOUVELLE ÉTAPE** de l'existence. Pro Senectute organise un séminaire qui aide à la réussir.*

L'AVS a été mise au point progressivement depuis 1948. A l'époque, l'espérance de vie dépassait à peine 65 ans. Aujourd'hui, elle atteint 80 ans en moyenne hommes/femmes. Pendant des années, les Suisses diligents n'ont cessé de travailler que pour mourir. Retraites anticipées ou pas, ils quittent dorénavant la vie active avec devant eux des années à enrichir d'une liberté toute neuve. Des cours ne sont pas de trop pour les y aider. «Cela ne fait pas si longtemps que nous vieillissons, rappelle Guy Bovey, respon-

INFO

Pro Senectute, Secrétariat romand
23, rue du Simplon, 1800 Vevey
Tél. 021 925 70 10, Fax 021 923 50 30
www.pro-senectute.ch

sable du service de formation chez Pro Senectute. C'est la grande nouveauté. La retraite n'est plus la vieillesse mais une tranche de vie avant la vieillesse. Allons-nous gentiment tuer le temps jusque là? Compter sur l'accumulation de petites activités est un leurre s'il n'y a pas une notion d'accomplissement. Vivre à notre rythme, oui! Mais faire quelque chose qui ait du sens.»

INDISPENSABLE ADAPTATION

Vue de loin, la retraite ressemble à des vacances. Or, elle induit des changements qui peuvent bousculer une vie, à commencer par une baisse du revenu. Avec son emploi, on perd peut-être une source de stimulations et de réalisation de soi, un réseau de relations. A la considération, la reconnaissance sociale liées au travail peut succéder un sentiment d'inutilité. Dépourvues de leurs obligations et de leur

«Réussir sa retraite»

A la demande des entreprises, Pro Senectute organise un séminaire de deux à trois jours qui s'adresse aux futurs retraités et à leurs conjoints (idéalement deux ans avant la fin de leur activité professionnelle) ainsi qu'aux personnes qui veulent se préparer par leurs propres moyens. Animé par des spécialistes de la formation pour adultes, il s'articule en trois axes:

- > découvrir l'ensemble des questions auxquelles la personne se trouve confrontée le moment venu;
- > s'informer sur les modifications du revenu (AVS, 2^e pilier, prestations complémentaires, impôts) et sur la meilleure manière de bien vieillir;
- > se préparer, identifier la nature des changements à venir, découvrir les moyens de réussir son passage à la retraite.

Par ailleurs, un projet pilote doit se concrétiser cet automne dans le canton de Vaud. Au cours d'entretiens téléphoniques adressés aux jeunes retraités, des professionnels de Pro Senectute-Vaud évalueront la satisfaction de ces personnes. Le cas échéant, il les orienteront ou les accompagneront dans leur réflexion pour mieux vivre leur retraite.

(gpr.)

rythme, les journées paraissent très longues. Parfois même, le couple vit mal sa nouvelle cohabitation.

Ces changements demandent une adaptation trop souvent minimisée. «Si, après une phase de transition plus ou moins longue, 70% des jeunes retraités réussissent ce passage, 30% éprouvent des difficultés sérieuses à retrouver un équilibre existentiel parfait. Parmi eux, 13% vont même d'emblée se laisser glisser dans la dépression et la maladie, note Guy Bovey. Or, plusieurs recherches scientifiques le soulignent, une préparation active facilite l'adaptation à cette nouvelle période de la vie.»

Pro Senectute propose un séminaire dans ce sens. Il contribue à se connaître mieux, afin d'approprier ces «vingt ans de vie à inventer». «Le défi qui se pose est de trouver comment satisfaire les besoins qui étaient jusque là comblés par le travail. Nous essayons de placer nos participants en situation de projets. On le voit autour de nous, les personnes qui vieillissent très bien sont celles qui ont une passion et qui se réalisent dans ce qu'elles font.»

■ GENEVIÈVE PRAPLAN

Photo: B&S



Photos: Louis Chalande



Façade sur le jardin avec la grande baie coulissante de la salle de séjour.



Point d'ancrage au regard, la cheminée métallique de Passet.



La cuisine avec ses murs de brique et son sol en céramique.

UNE DEMEURE D'EXCEPTION

*De prime abord, cela ressemble à du Gaudi, voire à une maison des Schtroumpfs. Toutefois, en pénétrant dans cette **VILLA TOUT EN RONDEUR**, l'on est frappé par son raffinement extrême.*

Un merveilleux cadeau d'amour.

que et mystique, il tenait à laisser aux excellents ouvriers dont il disposait, le plus possible d'initiatives utiles et fécondes, les sculpteurs, ferronniers d'art, tisserands ou céramistes intervenant de concert avec eux dans cette réalisation des plus originales. Un travail d'équipe, qui, sous la férule du bureau genevois Frei, Hunziker et Associés, fit de cette demeure un endroit d'une telle exception qu'il faudrait aujourd'hui retrouver pareil passionné fortuné pour la faire vivre à nouveau.

Construite entre une cour dallée, où l'on accède par une allée bordée de cerisiers, et une pelouse plantée de conifères descendant jusqu'au lac, la maison, d'une surface de quelque 500 m², vibre des blocs de granit qui la dressent et la caressent, de sa poutraison majestueuse, de ses parois vitrées ouvrant sur les eaux lémaniques.

HORS DE TOUTE CONTRAINTE

Malgré un plan classique des espaces, les architectes, refusant les contraintes inhérentes à la routine, ont ajouté la déraison des artistes. Le sculpteur genevois Henri Passet a érigé des murs hors de toute géométrie systématique, ou façonné une cheminée métallique à hotte conique et foyer surélevé; le céramiste

Philippe Lambercy apportant ses notes colorées dans les salles d'eau, sur les sols et dans une part du mobilier. L'emploi de granit rose, de bois précieux, de verre fumé, de fer forgé, d'acier soudé, de brique est en rupture totale avec les constructions actuelles.

La salle de séjour circulaire de 175 m², pièce maîtresse de la villa, témoigne de ce souci novateur, avec sa sculpturale cheminée centrale, ses meubles construits sur place, son éclairage sommital par des ouvertures circulaires irrégulièrement disposées et de dimensions diverses, sa fontaine en forme de rocher sur lequel ruisselle en fines cascades l'eau recueillie au niveau du sol.

La recherche des espaces et des volumes a été portée par une imagination féconde. Si l'on y retrouve, parfois, l'ascendant de Gaudi, le souci des maîtres d'œuvre, semblant guidé par des préoccupations purement plastiques, n'en néglige pas pour autant la technique, indifféremment très ancienne telle que maçonnerie en voûte, fer forgé, bois taillé à la main; ou moderne, comme la charpente collée, le béton armé ou les matières plastiques.

Hors de tout schéma contemporain, l'ouvrage s'intègre merveilleusement dans la nature environnante.

■ SIMON VERMOT

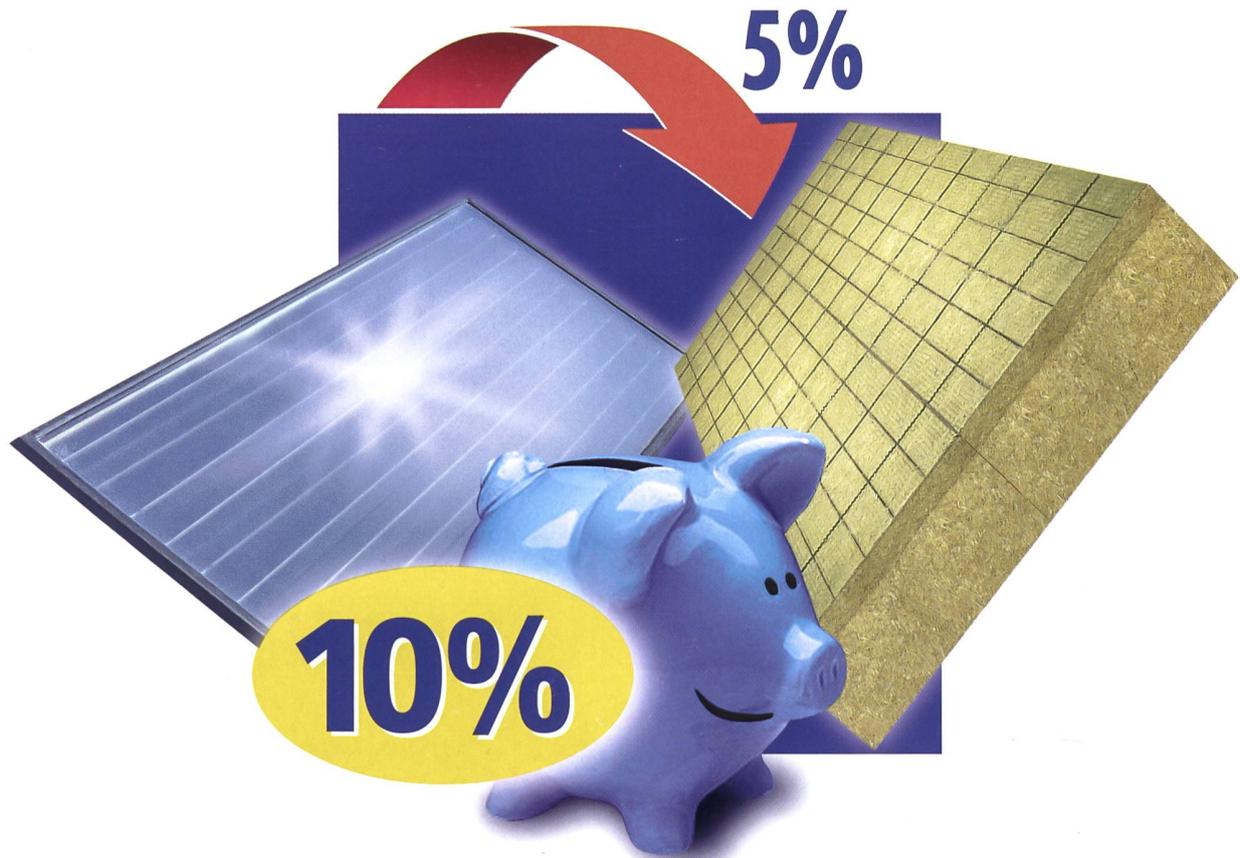


Intégration de la nature dans le living avec du granit du Morvan, du fer forgé et des tentures de laine.

En fait, la destinataire de cette «folie» architecturale, une chanteuse de fado, n'y a jamais habité et son propriétaire n'y a passé que fort peu de temps, ayant eu le malheur de décéder de manière prématurée dans les mêmes conditions qu'un président de la République française dont on se souvient pour cette raison.

Œuvre recensée au patrimoine national, la villa «A Rajada» (du nom d'un vent portugais), fut construite de 1960 à 1962 sur un étroit terrain de 7000 m² à Gland, en bordure du Léman. Devisée à l'époque à quelque 600 000 francs, elle coûta finalement plus de 2 millions et est évaluée à près de 10 millions aujourd'hui. Il faut dire que l'homme d'affaires américano-suisse Pierre Oser avait su s'entourer d'architectes aussi visionnaires que lui, ainsi que d'artistes romands de premier plan pour réaliser son rêve fou. Personnage complexe, romanti-

Economiser et gagner!



Le bonus MINERGIE: un pas novateur vers l'avenir

Poser une isolation plus épaisse et exploiter l'énergie solaire, c'est **énergétique.** profitable à plus d'un titre à la fois pour vous et pour l'environnement. Apprenez comment vous pouvez économiser efficacement de l'énergie et en être de surcroît récompensé. Demandez notre documentation!



www.flumroc.ch

FLUMROC SA · CH-1024 Ecublens VD
Téléphone 021 691 21 61
Téléfax 021 691 21 66

COUPON...

J'aimerais en savoir davantage sur le bonus MINERGIE de Flumroc. Veuillez m'envoyer votre documentation!

Nom: _____

Adresse: _____

Panorama



Photo: Edouard Curchod

L'IDÉE POUR SE LANCER

Fondée il y a tout juste une année, Diverre Eco donne plusieurs vies aux bouteilles de verre, en les récupérant et en les lavant. **JASMINE STERCHI, JEUNE DIRECTRICE**, mène son entreprise avec talent.

Jasmine Sterchi,
jeune cheffe d'entreprise,
récupère et recycle
les bouteilles de verre
par lavage.

INFO

Genilem-Vaud, cp 205, 1000 Lausanne 13
Tél 021 613 35 61, E-mail: info@genilem.ch
Site Internet: www.genilem.ch

Dans la zone industrielle de Villeneuve (VD), un chalet semble un peu incongru et pourtant cette façade de bois convient parfaitement aux activités développées depuis une année par l'entreprise de Jasmine Sterchi, Diverre Eco. À 28 ans, la jeune directrice baigne avec détermination dans les réalités d'une start-up: vendre une idée, gagner des clients, négocier avec ses fournisseurs, développer la stratégie de demain. Depuis le mois de mars 2001, Jasmine Sterchi avoue qu'elle n'a guère eu le temps de prendre des loisirs, mais sans regret. Avoir l'esprit d'entreprise, «faire ce que l'on aime vraiment», voilà ce qui compte pour la jeune Argovienne. «Quand je commence à parler des bouteilles de verre, je suis intarissable», avoue-t-elle, devant les présentoirs de son exposition où miroitent flûtes élégantes et flacons ventrus.

IDÉE DE RECYCLAGE

Lorsque Jasmine Sterchi termine ses études d'économiste, il ne lui vient pas forcément à l'idée de fonder tout de suite sa société. C'est en donnant un coup de main dans l'entreprise de son père qu'elle développe l'idée de laver les bouteilles plutôt que de les jeter. La période est favorable pour ce genre de concept. En effet, depuis cette année, Berne prélève une taxe sur les bouteilles neuves, de trois à six centimes selon le volume du flacon. L'écart de prix entre bouteille neuve ou lavée devient dès lors intéressant. «Entre des aspirations écolos et le réalisme d'une activité commerciale, il fallait trouver un équilibre» explique Jasmine Sterchi, qui travaille aujourd'hui surtout avec un fax et un téléphone pour organiser son réseau de collectes et de lavage auprès des vigneronnes et des enca-

veurs, entre la Riviera, le Vully, le Nord vaudois et Genève.

NE PAS PARTIR SEULE

En créant Diverre Eco, le premier réflexe de Jasmine Sterchi a été de réaliser combien elle risquait d'être seule dans l'aventure, malgré son diplôme d'économiste ESCEA récemment acquis et le soutien de son père. «Avant de créer, il me fallait chercher de l'aide», explique-t-elle. Munie d'un plan d'affaires comme elle avait appris à en faire durant sa formation, elle a présenté son dossier à Genilem, dont la vocation est d'accompagner gratuitement sur trois ans des sociétés en démarrage, dans le secteur du «BtoB» (entreprises proposant des prestations à d'autres entreprises) grâce aux parrainages de sociétés, de pouvoirs publics et d'institutions. Jasmine Sterchi a défendu son projet avec succès et fait désormais partie du club des entreprises accompagnées par Genilem en Suisse romande. Un avantage sans conteste, comme elle le décrit: «Je profite du coaching de mon gestionnaire attitré, je me sens encouragée et grâce aux rencontres régulières organisées entre parrains et entrepreneurs, j'élargis mon réseau de contacts». Comment la jeune directrice voit-elle la deuxième année d'existence de son entreprise? Pour Jasmine Sterchi, tout reste possible, y compris s'associer, l'essentiel étant, selon ses termes, «de ne pas mettre de barrière à la sortie».

■ CORINNE MOESCHING

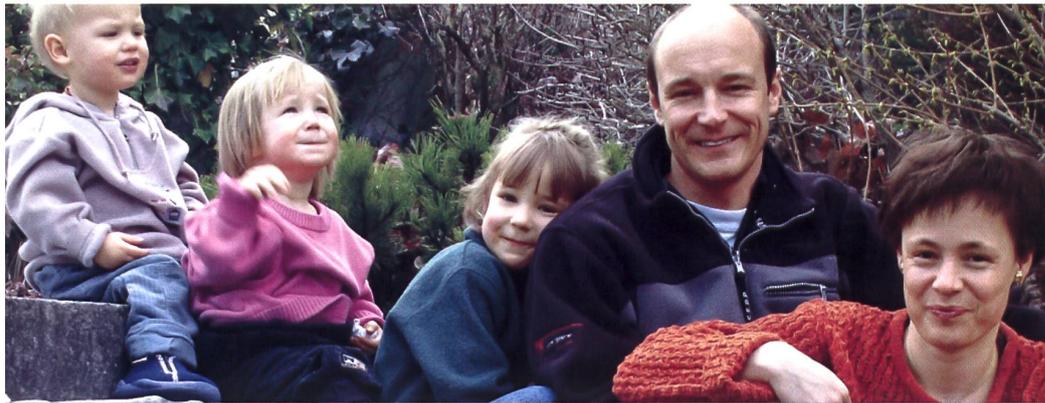
Sa façon de voir les choses

Pour Jasmine Sterchi, il y a des règles non écrites que l'on finit par adopter, dans la création d'une entreprise.

- > Ne pas craindre le travail. Cela ne signifie pas pour autant qu'il faut négliger sa vie privée. Jasmine Sterchi trouve son équilibre autour de trois piliers: l'entreprise, la vie sociale et la vie intime.
- > Savoir poser des questions. Quitte à déranger, à revenir à la charge jusqu'à ce que

l'information soit claire, Jasmine Sterchi ne compte plus le nombre de questions qu'elle a posées à ses fournisseurs, à son banquier, à ses clients, etc.

- > Toujours avoir du chocolat! Pour ne pas succomber au petit coup de faim... et rendre heureux. Jasmine Sterchi soigne les détails jusqu'à garnir généreusement une grande coupe de pralinés dans le coin réception de Diverre Eco. (cm)



Une éducation réussie, c'est avant tout un accompagnement consciencieux et affectueux de la part des parents.

UN RÔLE DIFFICILE

Les parents remplissent une **MISSION ARDUE** sans la moindre formation préalable. On leur demande pourtant des aptitudes pédagogiques, psychologiques et créatrices, pour ne citer que celles-là.

Être parents est une tâche dont s'acquittent nombre d'adultes pendant une durée de 15 à 20 ans, souvent 24 heures sur 24. Contrairement à tous les autres métiers, celui-là ne suppose aucune formation préalable. «Rien de plus facile que de devenir parents, rien de plus difficile que de l'être», est un avis largement répandu. Et pourtant, de nombreux couples optent pour ce rôle avec joie et insouciance. Les perspectives de bonheur qu'offre un enfant sont manifestement plus fortes que les craintes qu'inspire cette tâche difficile.

THÉORIE ET PRATIQUE

Naturel, amour et spontanéité sont des atouts incontestables pour éduquer et accompagner un enfant. Sont-ils suffisants? Avant de devenir parents, Conni et Thomas Rüttsche étaient convaincus d'une chose: ils ne feraient jamais les erreurs qu'ils observaient chez les autres. Entre-temps, leur fille Sina a cinq ans, leurs

jumeaux Roman et Eliane deux ans, et le couple constate qu'il reproduit les erreurs qu'il comptait éviter.

Serait-il judicieux d'envisager une formation au rôle de parents? Une formalité obligatoire préalable à toute conception? Après un instant de réflexion, Conni et Thomas avouent: «Maintenant que nous avons des enfants, cela nous rassure de pouvoir suivre des conférences, voire des cours sur le bon déroulement de l'enfance». En revanche, le principe d'une formation spécifique les laisse sceptiques. Les parents en difficulté n'en retireraient probablement aucun bénéfice, parce qu'ils n'y consacraient pas l'énergie et l'intérêt nécessaires.

DES PARENTS COMPÉTENTS

Les enfants ont besoin de parents compétents, d'où la nécessité d'une formation de ces derniers. La Fédération suisse des écoles de parents (FSEP) existe depuis 1967. Cette organi-

sation faitière soutient et accompagne des projets de formation parentale. Cette tâche centrale suppose la prise en compte de conditions politiques et sociales en mutation permanente. Le magazine maison traite des points clés de l'éducation. La Suisse compte un millier d'organismes de formation parentale, privés pour la plupart. La FSEP gère une banque de données regroupant les différentes offres.

Depuis quelques années, l'éducation est devenue encore plus difficile. La perte des valeurs de la société oblige chaque famille à réinventer sa propre règle du jeu. Les exigences de la société de consommation, la violence en milieu scolaire, les problèmes de drogue des plus jeunes ne sont que quelques-uns des obstacles que les parents doivent apprendre à franchir. «Les enfants sont notre avenir» est une phrase qu'on entend à satiété dans des milieux qui, dès qu'il s'agit de reconnaître le travail des familles, renvoient à la sphère privée. L'action concrète a toujours mieux valu que les belles paroles.

Avec le temps, les mères, tiraillées entre leurs multiples obligations familiales, professionnelles et sociales, se sont mises à exiger la parole sur la scène politique. Elles réclament davantage d'attention et un soutien effectif du rôle difficile, mais ô combien essentiel, de parents. En effet, qui élève des enfants apporte une contribution majeure à la collectivité, car qu'on le veuille ou non, les enfants sont l'avenir de la société. ■ RUTH RECHSTEINER

INFO

Fédération suisse pour la formation des parents FSFP
rue du Simplon 23, 1800 Vevey,
tél. 021 925 70 12, fax 021 923 50 30
fsfp@bluemail.ch
www.formation-des-parents.ch

Le temps des vacances dans le Nord

Laponie – Cap Nord



**Circuit accompagné
à partir de Fr. 2690.-**

Découvrir l'attraction et la diversité du Grand Nord! Grâce au vol spécial confortable de Kontiki-Saga à destination de Kiruna vous atteignez rapidement et sans escale la région au nord du cercle polaire! Depuis Kiruna traversée des montagnes pour atteindre les fjords norvégiens. La route jusqu'au Cap Nord se fera partiellement à bord du célèbre Hurtigruten. Depuis le Cap Nord vous traverserez la région des forêts de la Laponie finnoise pour retourner à Kiruna et ceci par 24 h de lumière le jour pendant toute la durée du voyage! Suivez l'appel du Nord et participez à ce circuit exclusif!

Programme 8 jours au départ/à destination de Genève/Zurich

Dates de voyage et plan des vols (mercredi – mercredi)

Tour guidé en Français

* 19.-26.6.2002 / ** 31.7.-7.8.2002

* 1^{er} jour : Genève–Stockholm 10h50–13h35 ; tour de ville de Stockholm ; Stockholm–Kiruna 23h10–23h25 ; nuitée à Kiruna ; 2^{ème} au 8^{ème} jour selon la description

** 1^{er} au 7^{ème} jour selon la description ; 8^{ème} jour : Kiruna–Stockholm 12h30–14h00 et Stockholm–Genève 15h35–18h15

Tour guidé en Allemand

26.6. – 3.7.2002 3.7. – 10.7.2002

10.7. – 17.7.2002 17.7. – 24.7.2002

24.7. – 31.7.2002

Toutes les dates avec vol direct
Zurich – Kiruna – Zurich

Mercredi: Vol direct à destination de Kiruna
Vol spécial exclusif au départ de Genève/Zurich à destination de Kiruna. Accueil par notre guide de voyage. A Riksgränsen visite de l'exposition audiovisuelle du photographe Sven Hörnell. Ensuite trajet pour la côte norvégienne jusqu'à Narvik. Repas du soir et nuitée à Narvik.

Jedi: Observation des baleines à Andenes
Voyage le long des fjords jusqu'à Andenes. L'occasion unique vous est offerte d'observer des baleines dans leur milieu naturel. Vous aurez plus de 90% de chances d'apercevoir des baleines. Inscription lors de la réservation, paiement sur place. Repas du soir et nuitée à Andenes.

Vendredi: Hurtigruten – une des plus belles croisières du monde
Trajet d'env. 3 h en ferry jusqu'à Gryllefjord et continuation en car jusqu'à Tromsø, appelée également «Paris du Nord». Visite de Tromsø. Le soir vous êtes attendu à bord du traditionnel Hurtigruten pour une croisière avec repas. Tard dans la soirée, mais toujours à la lumière

du jour, vous accostez à Skjervoy. Après un court trajet en car, nuitée à Storslett.

Samedi: Cap Nord

De Storslett la route longe la côte jusqu'à Alta. Visite des célèbres peintures rupestres. Le voyage continue en direction du nord jusqu'à Honningsvåg, l'extrémité nord de l'Europe. Après le repas du soir à l'hôtel, excursion de minuit jusqu'au rocher du Cap Nord. Nuitée à l'hôtel à Honningsvåg.

Dimanche–lundi: La Laponie et Rovaniemi

A partir de maintenant poursuite du voyage de nouveau en direction du sud. A Kautokeino visite d'une fameuse orfèvre. Repas du soir et nuitée dans la commune finnoise d'Enontekiö. Le lundi continuation en passant par des régions forestières jusqu'à Rovaniemi, située sur le cercle polaire. Visite du célèbre musée «Arktikum» et bien entendu du village «Santa Claus». Ensuite trajet passant par la frontière suédoise jusqu'à Övertornea. Le repas du soir dans une ambiance sympathique sera un événement particulier. Nuitée à l'hôtel à Övertornea.

Mardi: Ferme à rennes/hôtel de glace

Non loin d'Övertornea vous visiterez la ferme à rennes Ola-Rokka. Ici vous apprendrez tout sur les animaux d'utilité des Samis. Repas de midi dans une tente lapone! Vous atteindrez Jukkasjärvi peu avant Kiruna. En hiver se trouve ici l'hôtel de glace, mondialement connu. Vous pourrez admirer les sculptures de glace et le bar de glace, conservés durant l'été au moyen d'agrégats de refroidissement. Et peut-être vous prendrez même un verre «on the rocks». Repas du soir et nuitée en maison d'hôtes à Jukkasjärvi.

Mercredi: Vol direct pour Zurich/Genève
Transfert à Kiruna et visite des mines. Le bus vous amènera à plusieurs centaines de mètres sous terre. L'après-midi c'est à bord du vol spécial direct de Kontiki-Saga que vous rejoindrez Zurich ou Genève en 3^{1/2} h environ.

Prix par personne

en chambre double Fr. 2690.-

en chambre individuelle Fr. 3090.-

Réservations de place

Vol Fr. 20.-

Bus 1^{ère} rangée Fr. 45.-

2^{ème} rangée Fr. 35.-

3^{ème} rangée Fr. 25.-

Nombre de participants

Min. 15 / max. 35 personnes

Points culminants du voyage

- Présentation audiovisuelle Sven Hörnell
- Observation des baleines à Andenes
- Croisière nocturne à bord du Hurtigruten
- Excursion de minuit au Cap Nord
- Repas du soir à Koivumaa (lundi)
- Visite de la ferme à rennes Ola Rokka
- Visite des mines à Kiruna

Avantages Kontiki-Saga

- + Vol direct exclusif aux meilleures heures de la journée
- + Guide de voyage qualifié Kontiki-Saga au départ de Kiruna
- + Voyage en car confortable
- + Très bon rapport qualité/prestation, beaucoup de prestations annexes déjà incluses.

Un autre circuit intéressant de Kontiki-Saga

- Scandinavie : Tour Royal 13 jours de/à Zurich à partir de Fr. 3'990.-

Réservations & informations :

Kontiki-Saga Voyages SA
Wettingerstrasse 23, 5400 Baden
Tél. 056 203 66 66, Fax 056 203 66 30
www.kontiki.ch, info@kontiki.ch
ou dans votre agence de voyages.

0800 80 66 88
***** Numéro gratuit *****

kontikisaga
Le numéro 1 pour le Nord.



Compris dans le prix de base

- Vol spécial Kontiki-Saga avec Swiss Zurich – Kiruna – Zurich ; départs du 19.6. et 31.7. selon description du plan des vols
- Circuit exclusif en car confortable
- 7 nuitées en hôtel de catégorie moyenne avec demi-pension (repas du soir du vendredi et du lundi à l'extérieur de l'hôtel).
- Guide de voyage Kontiki-Saga de/à Kiruna
- Trajet à bord du Hurtigruten Tromsø – Skjervoy
- Entrées: présentation audiovisuelle de Sven Hörnell, peintures rupestres d'Alta, Cap Nord, visite guidée au musée Arktikum, à l'hôtel de glace et dans les mines.
- Visite, avec repas de midi, de la ferme à rennes Ola Rokka.
- Tous les péages de ferry et de tunnels
- Kontiki-Saga Train+

Non compris

- Taxes d'aéroport et de sécurité Fr. 92.-
- Assurance protection SOS annuelle Fr. 60.-
- Observation des baleines (à payer sur place) NOK 650.-

Veillez svp me faire parvenir
gratuitement le catalogue suivant :

- Le Grand Nord**
(Scandinavie / Islande / Groenland)

Nom/Prénom : _____

Adresse : _____

NPA/Lieu : _____

Pano

**Préparez votre
avenir en planifiant
votre retraite.**



Ouvrons la voie

Envisagez-vous de prendre votre retraite au cours des cinq prochaines années? Alors ne laissez rien au hasard. En planifiant votre retraite, vous planifiez aussi votre avenir. Votre patrimoine doit vous permettre de maintenir votre niveau de vie antérieur et de réaliser des projets ou des rêves que vous caressez depuis longtemps. Parce qu'il n'existe pas de recettes miracle, nous élaborerons une stratégie sur mesure qui placera votre avenir en ligne de mire. Contactez-nous pour un entretien conseil.

www.raiffeisen.ch

RAIFFEISEN

The logo for Raiffeisen, featuring the word 'RAIFFEISEN' in a bold, black, sans-serif font. Below the text is a stylized graphic consisting of three horizontal stripes in blue, red, and yellow, with a small red shield containing a white cross in the center.