Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (1994)
Heft: 9

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 20.08.2025

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

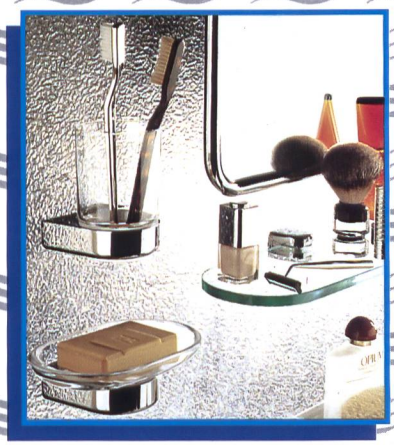
PANORAMA

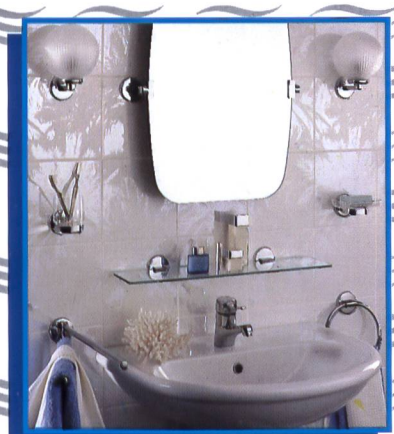
CONSTRUCTION Le secteur du bâtiment en Suisse montre des signes de reprise.

LEASING COMMUNAL Quand les caisses sont vides, le leasing est une alternative de financement intéressante aussi pour les communes.

FENACO Ce nouveau groupe de la branche agricole compte 624 coopératives avec quelque 70 000 exploitants.

RAIFFEISEN





inda

Il Bagno - Show
Le Bain Superstar
Die Badeshow

INDA SA LUGANO
Via Piodella, 12 - 6933 MUZZANO
Tel. 091-58 13 01 - Fax 091-581379-561967

Jura bernois

D'un côté, le Jura et de l'autre, Berne. Entre forte tradition romande et culture alémanique, le Jura bernois. On y parle le Français, on y pense en Bernois. Souvent farouches défenseurs de leur appartenance au canton de Berne, ces gens-là ne sont en affinité qu'avec eux-mêmes. Non pas qu'ils soient xénophobes mais ils ont à défendre leur statut minoritaire. Et ce n'est pas toujours facile dans une région touchée par de graves problèmes économiques. Dans le vallon de Saint-Imier, on a pu voir le lent effilochement de tout un tissu industriel; l'horlogerie locale est allée voir du côté de Bienne et les galvanoplastes de l'endroit, fleuron de la région à l'époque, ont disparu les uns après les autres. Moutier a eu plus de chance.

A cheval sur les deux cantons, certaines communes se demandent encore sous quel giron elles seraient le plus à l'aise; l'option se situe entre le pari culturel et le pari économique.

C'est une question d'avenir. Souvent mal connu, le Jura bernois a pourtant tout à offrir. Partez à sa découverte ce mois avec nous.

ANNIE ADMANE

PANORAMA

ASSOCIATION SUISSE DES BANQUIERS Des plus grandes jusqu'aux Raiffeisen, toutes les banques suisses sont présentes au sein de l'ASB. **2**

CONSTRUCTION Les carnets de commandes des entreprises suisses du bâtiment se remplissent enfin. **6**

LEASING COMMUNAL Le leasing pour investir? Voilà une alternative de financement qui séduit les finances publiques. **10**

Photo:Jean-Paul Maeder

LA COIFFURE Un métier traditionnel mal connu. Rencontre décapante avec une professionnelle dont le parcours est très personnel. **12**

FENACO Le nouveau sigle d'un nouveau groupement de coopératives dans le monde agricole suisse. **14**

JURA BERNOIS
- Carte blanche: Georges Berger
- La banque Raiffeisen de Tramelan
- Espace Noir **19**

Editeur
Union Suisse des Banques Raiffeisen

Composition
Brandl & Partner AG, 4601 Olten

Administration / Abonnements
Union Suisse des Banques Raiffeisen, Michèle Notari
Case postale 144, 1010 Lausanne 10

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

Rédaction
Annie Admane (édition française)
Markus Angst (édition alémanique)
Giacomo Pellandini (édition italienne)
Couverture: PRISMA

Adresse de la rédaction
Union Suisse des Banques Raiffeisen, Route de Berne 20, 1010 Lausanne 10
Téléphone 021 653 75 51
Téléfax 021 652 39 91

Mode de parution
PANORAMA paraît dix fois par an

Tirage contrôlé REMP
23 000 exemplaires

Régie des annonces
Pragmatic SA, Avenue de Saint-Paul 9, 1208 Genève,
Téléphone 022 736 68 06
Téléfax 022 786 04 23

■ ARGENT ET BANQUE

La voix des banques en Suisse et à l'étranger

L'Association suisse des banquiers, à Bâle, englobe tous les groupes de banques de Suisse, dont notamment les grandes banques, les banques cantonales, régionales et privées, les banques étrangères en Suisse et les Banques Raiffeisen. Elle est leur porte-parole commun face aux autorités, au public et aux autres branches de l'économie ainsi que dans les instances bancaires internationales. Elle formule également des règles déontologiques.

VIRGINIA F. BODMER-ALTURA

L'Association suisse des banquiers (ASB) remplit plusieurs missions en faveur de l'ensemble du système bancaire suisse. L'une d'elles est la coopération, au niveau politique, avec la Banque nationale suisse, la Commission fédérale des banques, le Parlement et le Conseil fédéral, en matière de consultation, de législation, d'ordonnances et de règles concernant la surveillance. Parmi les autres tâches, on relèvera l'élaboration de règles déontologiques et celle de concepts de formation et de perfectionnement dans le domaine bancaire, ainsi que des services d'information et de relations publiques (publications, publicité dans les médias audiovisuels, ombudsman des banques).

Les structures de l'organisation

L'Association suisse des banquiers dispose d'un conseil d'administration (de vingt-cinq membres au maximum, élus tous les trois ans par l'assemblée générale), au sein duquel est désigné un comité comprenant le président, un ou plusieurs vice-présidents, le trésorier, un délégué et au plus neuf autres personnes. Ces personnes forment le comité. Le conseil d'administration représente l'association dans les relations avec l'extérieur. Le comité décide de l'acceptation de nouveaux membres, et toute décision importante prise par l'association vis-à-vis de l'extérieur nécessite son approbation. La présidence – une émanation du comité: président, vice-présidents, trésorier, délégué et deux autres personnes au maximum – a pour tâches les questions de personnel et la préparation des décisions importantes. Le véritable centre névralgique de l'association est son se-

Photos: Patrick Lüthy

crétariat, dirigé actuellement par le délégué du conseil d'administration et secrétaire général Jean-Paul Chapuis. Ce dernier est secondé par le secrétaire général adjoint, Heinrich Schneider, un état-major de douze spécialistes et un conseiller économique. Par ailleurs, l'association comprend actuellement dix-neuf commissions, qui examinent différents problèmes spécifiques au sein d'instances spécialisées. Les moyens de l'association proviennent des finances d'admission de ses membres, de leurs cotisations annuelles et de dons volontaires.

Par ses statuts, l'ASB est exclue de toute activité commerciale. Sa tâche est uniquement de reconnaître et de défendre les intérêts et les droits de la profession bancaire suisse. Elle doit protéger ses membres de la concurrence déloyale et préserver le capital d'épargne suisse, en particulier celui qui est investi en papiers-valeurs.

L'émission de directives

Les banques ont toujours ressenti la nécessité de fixer un maximum de conditions cadres au moyen de conventions librement consenties et en fonction des usages de la profession. C'est un avantage aussi pour le législateur, qui dispose souvent ainsi d'une base pratique toute prête pour les textes de loi ou peut se référer à des règles déontologiques déjà codifiées. Ces directives et recommandations établissent de manière contraignante des droits et devoirs des banques entre elles et à l'égard de tiers. L'Association suisse des banquiers les considère comme partie intégrante des mesures à prendre pour assurer le respect de la loi fédérale sur les banques (activité irréprochable). Elles valent pour tous les membres de l'ASB (ou presque tous, dans le cas de la convention de diligence). Quelques exemples: contrat type pour le petit crédit, contrats types pour l'exécution des opérations fiduciaires, directives sur les mandats de gestion adressés à la banque, directives sur le traitement de la fausse monnaie suisse et étrangère (pièces et billets; en 1993, 4'706 dénonciations ont été faites par la police et les banques). Toutes ces directives et recommandations ont été élaborées par des praticiens pour des praticiens, ce qui facilite leur stricte observance.

Autres services

L'ASB a également mis au point un système d'alerte des guichetiers. Des fiches format A5 sont envoyées aux différentes banques: avertissements de caractère général, mention d'escroqueries portant sur des lingots, des pièces, des billets ou des chèques de voyages, falsifications de chèques ou d'autres documents (drafts, lettres de crédit, accréditifs de voyage ou de caisse). Ce système a déjà permis très souvent de déjouer des fraudes.

Un système d'alarme a d'autre part été développé en collaboration avec les postes de police, permettant, sur la base de renseignements, d'avertir en un temps très court tous les guichetiers de la possibilité d'un hold-up.

Des circulaires paraissent régulièrement pour informer les membres au sujet de questions bancaires importantes en Suisse et à l'étranger. Un service de documentation internationale est destiné plus particulièrement aux établissements actifs à l'échelle mondiale.

La voix des banques suisses à l'étranger

L'Association suisse des banquiers est également le porte-parole du monde bancaire suisse dans des instances étrangères, où elle apporte les connaissances et l'expertise des banques suisses. Elle aide aussi l'étranger à mieux comprendre le fonctionnement de la démocratie suisse et sa législation ainsi que les particularités de notre système bancaire.

Bref, il n'existe peut-être pas un seul domaine, concernant les banques, dans lequel l'Association suisse des banquiers n'ait pas, en Suisse ou à l'étranger, dans une instance ou une autre, de conseils qualifiés à offrir. Sa mission est naturellement de défendre des intérêts spécifiques, mais aussi, en même temps, de consolider la réputation de la Suisse.

■ FONDEE EN 1912

Repères historiques

L'Association suisse des banquiers (ASB) a été fondée en 1912 à Bâle. Sa forme juridique d'association (avec inscription au registre du commerce) subsiste aujourd'hui encore. Au 30 juin 1993, elle comptait 648 membres institutionnels et 5'654 membres individuels (présidents de banques, vice-présidents, banquiers privés ainsi que membres de la direction de banques suisses, membres de la Bourse et cadres de sociétés financières à caractère bancaire). A la même date, elle présentait une somme du bilan d'environ 17 millions de francs.

L'histoire de l'association est étroitement liée au développement du système bancaire suisse et aux bouleversements qu'il a connus. Rappelons les violations de droit lors de la première guerre mondiale, puis les mesures de contrôle des devises prises par divers Etats suite à la crise des années trente. Il y eut ensuite les entraves au libre trafic des capitaux dues à la seconde guerre mondiale, qui ont conduit à la création par l'ASB de comités de protection pour différents pays, comités qui n'ont été dissous qu'après la réintroduction de la libre convertibilité de la plupart des devises européennes, vers la fin des années cinquante. Seule la commission

Entretien avec Jean-Paul Chapuis: Eliminer les distorsions de concurrence

L'Association suisse des banquiers joue un rôle important pour la place financière helvétique dans les relations avec les autres pays. Outre les Etats-Unis, théâtre principal de l'activité des banques suisses à l'étranger, l'Europe et en particulier l'Union européenne (UE) se trouve au centre des efforts de l'Association suisse des banquiers. Il importe de remettre les banques suisses sur pied d'égalité avec les banques de l'UE dans les plus brefs délais, afin de remédier sans tarder aux distorsions de concurrence pénalisant les banques suisses, voire de prévenir l'apparition de telles distorsions. Virginia F. Bodmer-Altura a interrogé Jean-Paul Chapuis, délégué du conseil d'administration et secrétaire général de l'association, sur la politique européenne de l'Association suisse des banquiers.

PANORAMA *N'y a-t-il pas, aujourd'hui déjà, une forte pénétration des banques européennes en Suisse?*

JEAN-PAUL CHAPUIS: La force de la place financière suisse réside avant tout dans la gestion de fortune. Sur les quelque 1'300 milliards d'ECU (plus de 2'100 milliards de francs suisses) qui sont confiés en gestion, la moitié environ provient de l'étranger ou d'investisseurs institutionnels. Environ 20% du volume d'affaires des Bourses suisses provient des actions étrangères. Les banques étrangères en Suisse occupent 12,8% des personnes travaillant dans le secteur bancaire; elles représentent 9,2% du bilan global de la branche et 13,8% de son rendement brut. Environ 60% des banques étrangères en Suisse sont dominées par des actionnaires européens, et parmi celles-ci les trois quarts ont leur siège dans les principaux pays de l'Union européenne. Au premier rang, pour le nombre des établissements en Suisse, nous trouvons la France, suivie de la Grande-Bretagne, du Bénélux, de l'Allemagne et de l'Italie.

«La force de la place financière suisse réside avant tout dans la gestion de fortune.»

Les banques étrangères pratiquent en Suisse surtout le wholesale banking, mais aussi la gestion de fortune de la clientèle privée et les opérations sur titres et sur devises.

Et qu'en est-il des banques suisses en Europe?

La croissance annuelle des activités de la Suisse à l'étranger a été de 7% au long de la dernière décennie, contre 3 % seulement en Suisse. En 1992, les banques suisses avaient 93 filiales à l'étranger, dont 20 à Londres. Plus d'un tiers du bilan (en actifs et passifs) est réalisé à l'étranger, dont plus de la moitié dans l'Espace économique européen. Dans le do-

Photo: Patrick Lüthy

Une partie des conventions édictées par l'Association suisse des banquiers ont été abrogées entre temps.

pour les titres suisses (obligations) a été conservée.

L'Association a aussi édicté un grand nombre de conventions (dont beaucoup ont été abrogées entre temps) visant à une certaine uniformisation dans le domaine des opérations bancaires, réglant en particulier l'indemnisation des prestations des banques, et servant en même temps à la protection des clients des banques. A la suite de l'affaire du Crédit Suisse de Chiasso, une convention de diligence a vu le jour en 1977 avec la collaboration de la Banque nationale suisse. Cette convention a été complétée et prorogée en 1982 et en 1987. Depuis le 1er octobre 1992, elle est devenue une Convention relative à l'obligation de diligence des banques, qui a été signée par presque toutes les banques.

D'autres directives et conventions ont pris en compte les changements intervenus dans la banque au cours des vingt dernières années. Aujourd'hui, l'eurocompatibilité, la mondialisation de l'activité bancaire, la capacité des banques de fonctionner et de supporter la concurrence dans un contexte de déréglementation (élimination des cartels), figurent au premier rang des préoccupations de l'Association suisse des banquiers.

(vba.)

maine des titres de participation étrangers, le volume des banques suisses s'est accru en dix ans de 11 milliards d'ECU (18 milliards de francs) pour atteindre 28 milliards d'ECU (45 milliards de francs). Les investissements directs ont atteint 6 milliards d'ECU (9,7 milliards de francs), dont la moitié dans des pays de l'Union européenne.

Malgré cette interpénétration, des voix s'élèvent selon lesquelles les banques suisses en Europe sont discriminées. Est-ce le cas?

N'étant pas membre de l'UE, la Suisse est constamment exposée au danger d'être handicapée par des mesures juridiques discriminatoires, alors même que les marchés financiers ne connaissent pour ainsi dire plus de frontières économiques depuis longtemps.

Pouvez-vous citer un exemple?

Je vois la possibilité d'une telle discrimination dans le domaine de la libre négociabilité des parts de fonds de placement. Les fonds étrangers peuvent vendre librement leurs parts en Suisse, car l'autorisation nécessaire est devenue une simple formalité avec notre nouvelle loi sur les fonds de placement. Les banques suisses, au contraire, pour constituer un fonds, doivent créer une société administratrice et choisir une banque dépositaire dans un Etat membre de l'UE, si elles

«Les politiciens européens n'auraient aucun intérêt à créer un Lesotho au cœur de l'Europe.»

veulent bénéficier des mêmes libertés que les fonds des Etats membres.

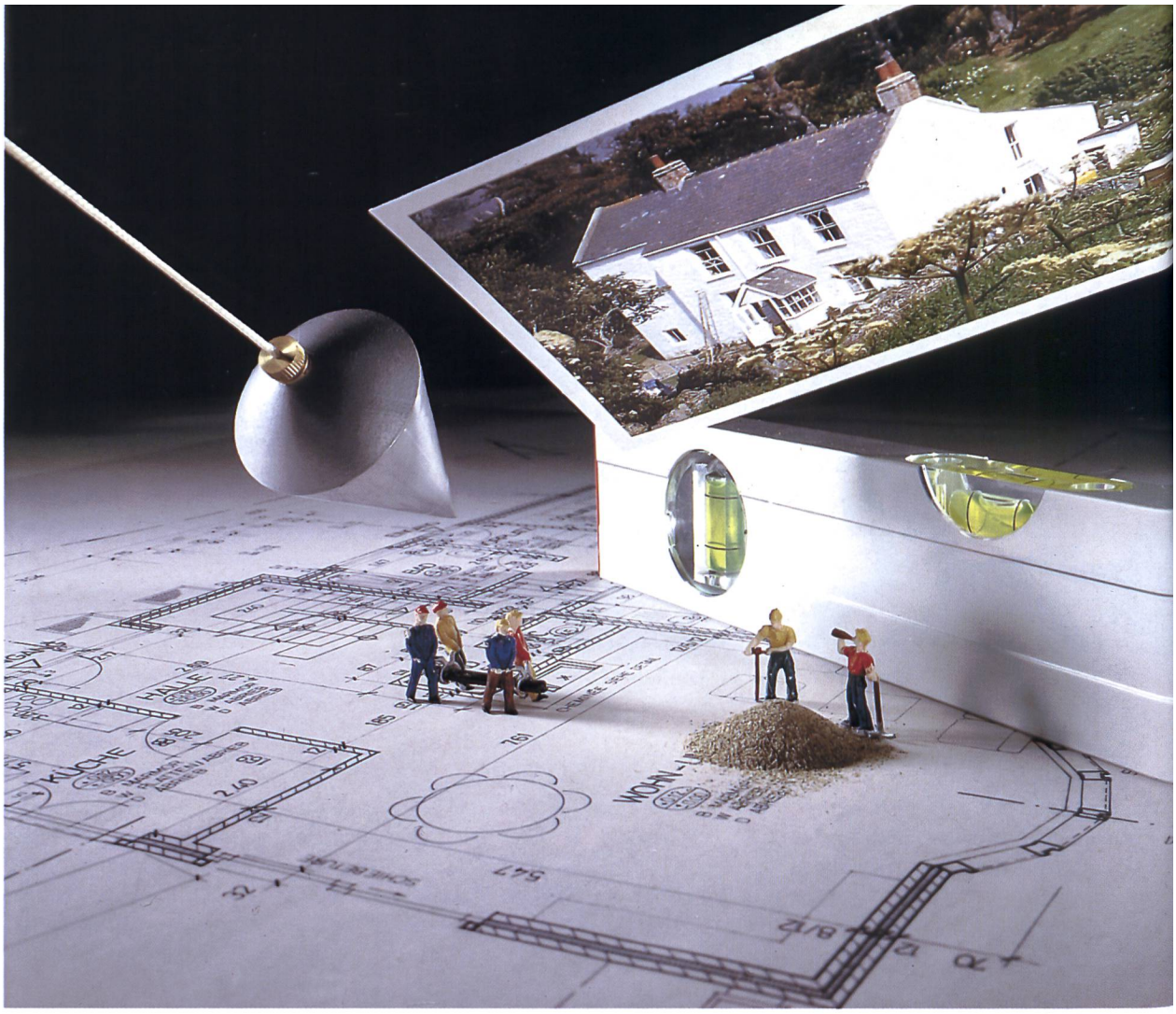
L'Association suisse des banquiers peut-elle agir pour éliminer les discriminations?

Les chiffres cités plus haut montrent l'importance de la place financière suisse. De nombreuses mesures ont été prises pour rendre notre système eurocompatible. Le rapprochement avec l'UE sera certainement un chemin difficile du côté politique. Mais la Suisse qui réfléchit et qui produit aimerait faire partie de l'Europe économique et de la politique de demain. L'Association suisse des banquiers travaille sur ces perspectives depuis longtemps. C'est ainsi que nous sommes membre associé de la Fédération Bancaire de la Communauté Européenne, qui intervient de manière très active dans les discussions politiques et l'activité législative européenne en matière financière. Pour cela, elle s'appuie sur l'expérience et les suggestions des associations nationales des banquiers. Nous collaborons aussi de manière active dans des commissions spéciales. Nous avons là une possibilité de faire valoir notre point de vue.

Entre la place financière suisse et l'Europe, souhaitez-vous personnellement une relation de partenariat, de coopération ou une intégration?

Je souhaite d'abord que nos partenaires européens dans les négociations bilatérales soient conscients qu'une politique suivie avec persévérance peut également être utile à la future intégration européenne. Dans tous les cas, les politiciens européens n'auraient aucun intérêt à créer un Lesotho au coeur de l'Europe! Si j'avais le choix entre les trois formules que vous mentionnez, je les retiendrais toutes les trois, car elles correspondent aux bases actuellement créées en Suisse. Mais du point de vue politique je souhaite qu'un jour mon pays se sente européen, aussi naturellement que M. Jourdain a découvert un jour qu'il faisait de la prose.

Interview:
Virginia F. Bodmer-Altura



■ ECONOMIE

L'industrie suisse du bâtiment commence à remonter la pente

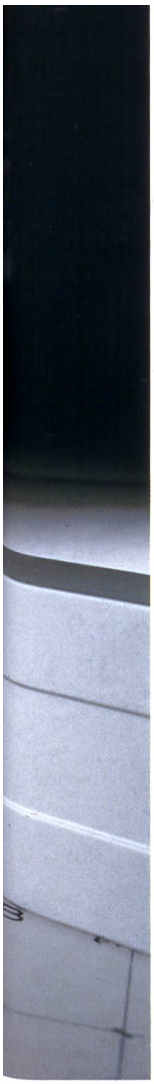
De toutes les branches de l'économie, c'est dans doute la construction qui a le plus souffert de la récession. Mais voici que les carnets de commande des entrepreneurs recommencent à s'étoffer, même s'il est encore trop tôt pour parler d'une véritable reprise.

En 1993, la récession a durement frappé l'industrie du bâtiment: les Suisses ont construit pour 3 milliards de francs de moins que l'année précédente, ce qui représente une baisse de 3,5% en termes réels. Ce recul a touché à la fois les constructions publiques et – plus encore – privées. Si la construction de logements réussissait à se stabiliser, celle de bâtiments industriels et commerciaux accusait une chute catastrophique de plus de 12%, conséquence naturelle du grand nombre de locaux vides et des perspectives économiques incertaines.

Depuis lors, l'économie a redémarré et de plus en plus de signes donnent à penser que le bâtiment, dans son ensemble, est maintenant parvenu à sortir lui aussi de la crise, voire, mieux encore, pourrait retrouver prochainement une nouvelle croissance. Ces indicateurs sont les suivants.

■ **Investissements dans la construction.** Ceux-ci ont augmenté en termes réels de 4,5% au cours du premier trimestre de cette année. Cela fait déjà le deuxième trimestre de suite à enregistrer une croissance réelle.

■ **Réserves de travail.** L'enquête trimestrielle de la Société suisse des entrepreneurs indique en date du 1er avril une réserve de travail totale supérieure de 0,6% à celle de l'an dernier. Pour le deuxième trimestre de 1994, les entrepreneurs notent même une augmentation de 5%.



■ **Entrées de commandes.** Au cours des trois premiers mois de cette année, les entreprises du bâtiment ont enregistré une quantité réjouissante de nouvelles commandes, en augmentation de 16% par rapport à la même période de l'an dernier.

■ **Demandes de permis.** L'évolution des demandes de permis de construire renseigne elle aussi sur le volume de l'activité à venir. Le nombre des demandes de constructions nouvelles ou de modifications importantes, déposées durant le premier semestre, est en hausse de 19% par rapport à l'an dernier.

■ **Crédits de construction ouverts.** Observée du côté du financement, la situation montre également des signes d'amélioration. Le nombre des crédits de construction ouverts a connu une forte accélération et atteignait 28% au premier trimestre 1994. Elément déterminant de ce mouvement: les crédits hypothécaires pour maisons individuelles.

■ **Matériaux de construction.** De janvier à mars 1994, on a livré 130 000 tonnes de ciment de plus qu'un an auparavant. Ce chiffre marquait ainsi une progression de 19%, après avoir reculé pendant trois ans, comme l'avait fait le secteur de la construction dans son ensemble.

■ **Emploi.** Les emplois dans le bâtiment, au printemps de 1994, étaient, une fois de plus, en diminution par rapport à l'année précédente. Mais on note tout de même que la baisse s'est ralentie. On comprend bien que les entreprises, encore incertaines quant à l'évolution de la conjoncture dans le bâtiment, hésitent à réembaucher tant que le renversement de tendance ne se sera pas confirmé. Le recul des emplois a affecté les étrangers un peu plus que les Suisses, et l'on constate une baisse importante du nombre des saisonniers.

La situation est cependant très différente selon les régions. Celles où la récession a frappé tôt et fort semblent déjà en train de se remettre, tandis qu'ailleurs on observe encore ici et là des évolutions négatives.

Genève, par exemple, a vu, de janvier à mars, le nombre des nouvelles commandes doubler par rapport à l'année précédente; chez les Vaudois, elles ont augmenté de moitié. Les cantons de Glaris, Neuchâtel, Uri et Bâle-Ville, au contraire, accusent encore des baisses comprises entre 34 et 15%.

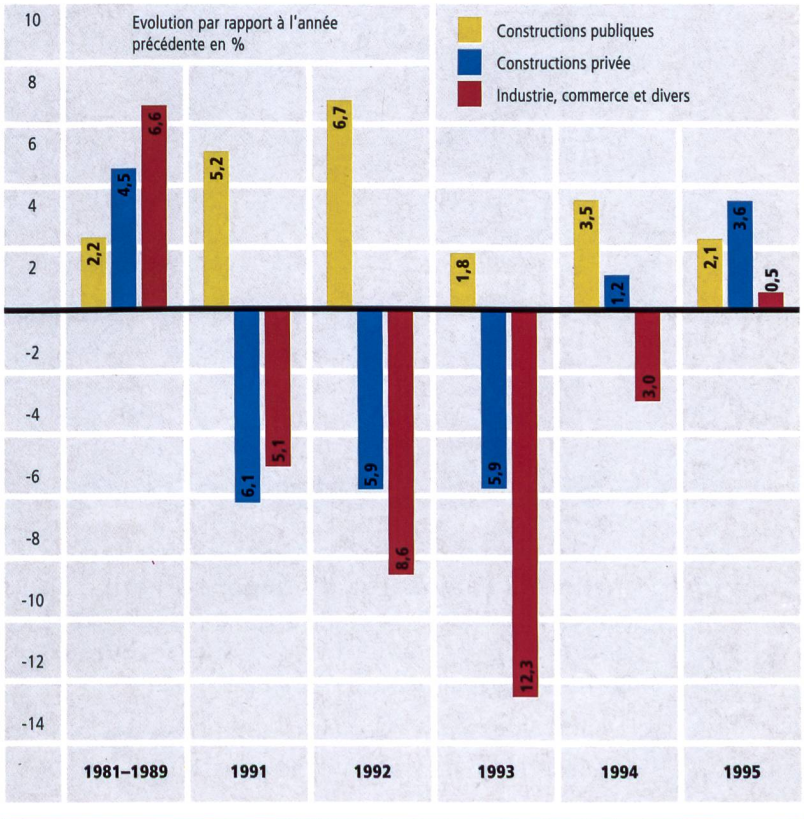
On relève également d'autres types de différences. Les commandes publiques sont encore à la baisse, tandis que les privées sont en hausse. Les commandes de construction de logements ont fait un bond de 22%, tandis que pour les locaux industriels et commerciaux, elles ont reculé encore de 17%.

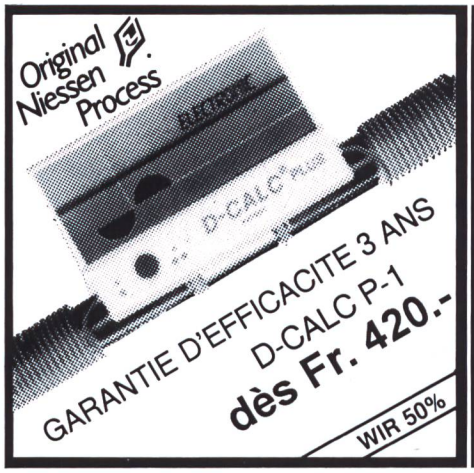
Les données à disposition permettent de prévoir pour cette année un rétablissement de la conjoncture dans le domaine du bâtiment. Les raisons en sont, d'une part, un niveau plus bas des taux d'intérêt et des coûts de construction, d'autre part l'encouragement fédéral à la construction de logements et le bonus à l'investissement. Les investissements dans la construction vont donc, pour la première fois après trois ans de récession, recommencer à augmenter, quoique dans une mesure modeste, de 2% environ.

Comme dans les années précédentes, l'évolution en 1994 sera très différente selon les secteurs. La construction privée connaîtra, en moyenne, un léger mieux, et cela grâce à la construction de logements, qui va retrouver de forts taux de croissance. Les conditions sont en effet favorables. Les taux hypothécaires vont probablement encore baisser à moyen terme, et l'augmentation des prix de la construction reste inférieure au renchérissement général. A cela s'ajoutent l'encouragement fédéral à la construction de logements et, en bien des endroits, la pénurie de logements. On peut donc pronostiquer, de ce côté, une croissance de 4% au moins. Du côté de la construction de locaux industriels et commerciaux, en revanche, le recul va se poursuivre en 1994 et le creux de la vague ne sera atteint que l'an prochain. Malgré la reprise économique, la plupart des entreprises n'ont pas encore les moyens d'agrandir leurs locaux. Néanmoins, la quantité de locaux inoccupés va diminuer peu à peu.

La construction publique pâtit des difficultés financières persistantes où se débattent Confédération, cantons et communes. Mais 1994 sera aussi l'année où apparaîtront pleinement les effets du bonus à l'investissement, un programme de revitalisation de l'économie encourageant une large palette de projets d'infrastructure. Les commandes publiques vont donc, cette année encore, influencer favorablement les statistiques de la construction.

Investissements dans la construction 1981–1995





D-CALC, L'ANTI-CALCAIRE ORIGINAL

- Se pose sur la conduite (sans démontage)
- Pour les installations neuves ou vétustes
- Evite les incrustations dures (tartre)
- Assainit et protège conduites et appareils
- Sans produits chimiques ni sels
- Pas d'entretien, pas d'usure
- Ne consomme que 1-1.5 watt, peu encombrant
- Potabilité de l'eau inchangée, respecte l'environnement

Modèles à disposition pour usage privé et industriel
Documentation gratuite sur demande

Importateur pour la Suisse
ECOEUR SERVICES SA
MONTHEY
Tél. 025/ 721 721
Fax 025/ 721 725
Natel 077/ 210 810

PISCINES-FITNESS SA

Vous présente les nouveautés 1994:

- PISCINES en alu-duralinox, toutes dimensions
- PISCINES en polyester monobloc, 8 modèles à choix
- Tous les accessoires – Traitement de l'eau
- SPAS – Bains à remous – haute performance.

Demandez la documentation gratuite.

20 ANS D'EXPERIENCE
1974–1994

PRIX IMBATTABLES

CHEMIN DU STAND 5 – 1024 ECUBLENS – TEL. 021/691 95 75 – FAX 021/691 95 88

Un nombre croissant d'épargnants ont confiance en cette banque

Les prestations de la Banque Raiffeisen en matière d'épargne et de dépôts offrent bon nombre d'avantages. Et quel que soit votre budget de placement, vous serez toujours conseillés avec loyauté et compétence.

En outre, 80% des fonds de la clientèle sont placés dans le patrimoine suisse. Un choix particulièrement sûr.

C'est avec plaisir que nous vous renseignerons!

RAIFFEISEN

La crédibilité bancaire

■ RAIFFEISEN EXCLUSIF (VIII)

Les Banques Raiffeisen ont des particularités bien à elles. «Panorama» vous présente ce que notre groupe a de différent.

Les organes de direction

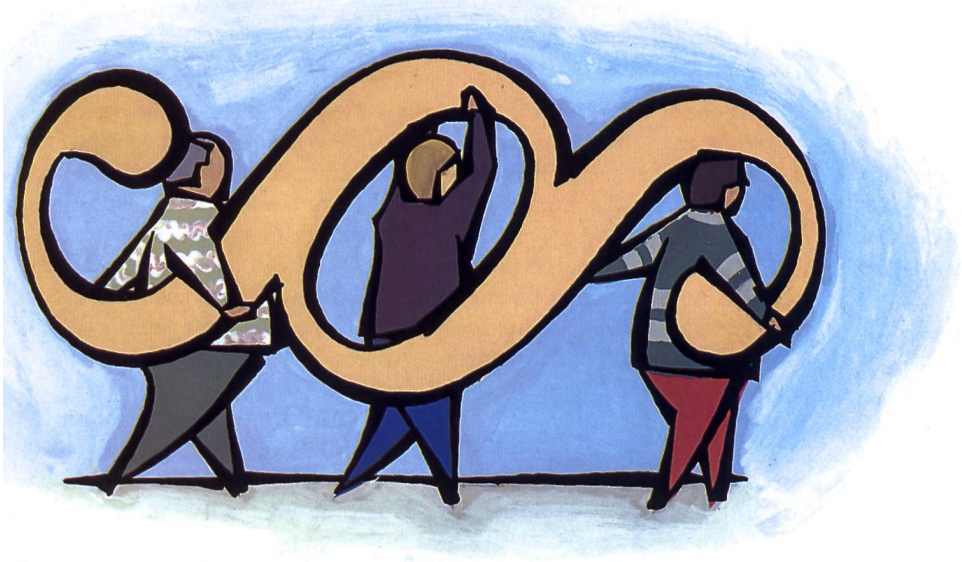


Illustration: Brandl & Partner

Un des traits les plus marquants du mouvement Raiffeisen reste que leurs organes de direction, conseils d'administration et de surveillance, sont composés de membres recrutés parmi les sociétaires. Cette solution permet d'une part d'asseoir le principe démocratique sur lequel repose fondamentalement le mouvement et d'autre part, procure aux banques des organes de direction étroitement liés à la région. Ce dernier argument représente un atout incontestable du fait que les membres des deux conseils appartiennent à tous les cercles de la population et des clients; Ils se sentent ainsi réellement représentés auprès de la banque.

Plus de 10 000 personnes

C'est ainsi que l'on trouve souvent, au sein du conseil d'administration, un représentant des artisans, un représentant des agriculteurs, un architecte et un expert financier, ce qui donne à la coopérative un large soutien ainsi qu'une bonne base de politique commerciale coïncidant parfaitement avec son rayon d'activité.

Ces organes de direction, desquels on requiert une discrétion absolue ainsi que l'aptitude à s'engager activement, sont liés par les exigences des règles qui gouvernent le secteur bancaire suisse. Avant que de pouvoir œuvrer pour la banque, ils doivent signer une déclaration de confidentialité. Cette obligation court encore après leur départ éventuel. Bien que le conseil d'administration statue sur les dossiers de crédit, aucun des membres n'a par exemple accès aux dossiers des clients.

Pour toute la Suisse, plus de 10 000 personnes sont ainsi impliquées dans l'administration des Banques Raiffeisen.

Le conseil d'administration

Selon les statuts, le conseil d'administration est responsable de la mise en application du règlement d'administration en ce qui concerne la direction des affaires et les limites de compétences, plus particulièrement, pour ce qui touche aux octrois et dénonciations de prêts et crédits ainsi qu'à la fixation des taux intérêt. Il est en outre chargé de la politique commerciale et de l'approbation des budgets. En ce sens, il présente son rapport annuel à l'assemblée générale.

Parmi ses principales activités, le conseil d'administration a également compétence pour engager (ou licencier) le gérant ou le personnel, en définissant le conditions de travail ainsi que le droit à la signature. Le conseil d'administration est composé au minimum de trois personnes; son mandat est de quatre années (renouvelable). Il représente la banque vis-à-vis de l'extérieur, si cette fonction n'est pas attribuée au gérant.

Le conseil de surveillance

Cet organe contrôle l'activité du conseil d'administration ainsi que la direction des affaires par le gérant; il intervient en qualité d'organe de contrôle officiel au sens du code des obligations. Il est autorisé à entreprendre des révisions intermédiaires en tout temps. Il présente son rapport d'activité ainsi que celui du gérant à l'assemblée générale de la banque.

S'il constate des manquements ou le non-respect de dispositions légales, il doit prendre toutes les mesures qui s'imposent et après discussion avec l'organe de révision, convoquer au besoin un assemblée générale extraordinaire.

(ma.)

Dans le numéro 10:
L'idée-force

Leasing: une alternative pour les communes

En raison de leurs caisses vides, les finances publiques sont de plus en plus obligées de recourir à de nouveaux modes de financement pour leurs projets. Parmi ces autres sources, existe le leasing communal que la société de leasing Raiffeisen offre également.

MARKUS ANGST

Les caisses de la Confédération, des cantons et des communes sont vides. Malgré ce fait, les instances dirigeantes doivent adopter un comportement anticyclique et assumer des investissements avantageux pour l'avenir. A cause de leur manque de liquidité et de leur capacité d'autofinancement réduite, les communes, en particulier, font appel à une forme de financement qui, à l'époque plus sereine de finances équilibrées était pourtant mal considérée. Tel est le leasing communal qui s'est avéré être, depuis, une alternative de financement intéressante.

Avec un leasing communal: l'informatique . . .

Quatre avantages évidents

Pour Theo Näscher, Directeur de la société de leasing Raiffeisen, le leasing communal a quatre atouts:

- la planification et la mise sur pied d'un budget sont simples;
- les frais (par exemple pour un véhicule de ramassage des ordures) peuvent être payés au fur et à mesure des entrées (lors de l'encaissement des taxes de poubelle, entre autre);
- le leasing permet une bonne harmonisation du «mix» financier;
- En période de taux bas, le leasing est avantageux en ce sens que les intérêts restent fixes pendant toute la durée du contrat.

Ce n'est pas une recette miracle, mais . . .

Toutefois, le leasing n'est pas une panacée pour redresser des caisses vides. Mais, pour des investissements en biens, c'est une forme de financement extérieur particulièrement valable qui permet d'utiliser de façon optimale les ressources limitées de la commune. Le leasing communal est plus spécialement adapté à l'acqui-

Entretien avec André Köchli, Responsable communal des finances à Auw/AG

PANORAMA *André Köchli, votre commune a financé, il y a maintenant trois ans, un préfabriqué pour huit requérants d'asile à l'aide d'un leasing communal. Quels motifs vous ont incité à opter pour cette solution?*

ANDRÉ KÖCHLI: Trois motifs nous ont décidés. D'abord, le leasing est plus souple et plus rapide que les crédits que nous avions l'habitude de solliciter auparavant. A l'époque, nous devions également réagir très rapidement pour les requérants d'asile. En second lieu, on peut mieux «éponger» les frais. Le préfabriqué est un bon exemple du principe de «Pay as you earn». Et enfin, le leasing est une forme simplifiée de facturation de frais.

Comment en êtes-vous arrivés au leasing Raiffeisen?

C'est le fournisseur du préfabriqué qui nous l'a conseillé. Et comme nous travaillions déjà très étroitement avec la Banque Raiffeisen locale en sa qualité de villageoise, nous avons tout naturellement conclu le contrat avec elle.

Y a-t-il eu, au sein de votre commune, certaines réticences (politiques) à l'égard du leasing communal?

Non, le Conseil communal l'a proposé après en avoir débattu tranquillement et comme il fallait aller vite, ainsi que je l'ai dit, il s'est décidé très rapidement.

Quels enseignements pouvez-vous tirer de cette expérience?

sition de biens mobiliers et immobiliers, tels que véhicules communaux, locaux provisoires (jardins d'enfants, habitations pour requérants d'asile), équipement informatique et équipement de bureaux en général.

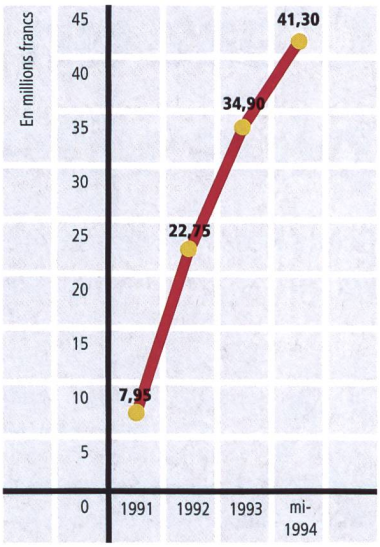
Fondamentalement, le leasing communal n'a rien de particulier par rapport aux contrats de leasing usuels. La commune paie – disons pendant cinq ans – des frais de leasing; à terme, elle peut acheter l'objet à sa valeur résiduelle.

Un potentiel qui végète

En 1993, les leasings communaux ont représenté 1,48% de l'ensemble des investissements de toutes les sociétés suisses de leasing. Il serait donc faux d'affirmer que cette formule se serait largement répandue. Pour Theo Näscher, il n'y a toutefois aucun doute: «Aussi longtemps que les finances publiques souffriront de restrictions, il y aura toujours un grand potentiel de marché pour le leasing communal. Il serait bon de savoir si les autorités admettent réellement les avantages du leasing par rapport à d'autres sources plus classiques et sont prêtes à les utiliser. Je suis en tout cas convaincu que la part des leasings communaux va nettement augmenter dans un avenir proche. Le fait que nous recevions toujours plus de demandes des communes, en partie conjointes avec des entreprises, me conforte dans mon opinion.»

Le leasing Raiffeisen

La coopérative de leasing Raiffeisen a été fondée en 1991 au sein de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen. Depuis qu'elle existe, le volume des contrats a continuellement augmenté. De 7,95 millions (1991) à 22,75 (1992), il a grimpé à 34,90 millions en 1993 et à 41,30 millions en 1994 (état à mi-1994).



. . . et l'équipement des pompiers.

Photos: Patrick Lüthy

Je recommencerais sans problème. Le leasing facilite la budgétisation; nous gérons ainsi de grandes sommes et des dépenses linéaires sans variations d'intérêt.

Envisagez-vous d'utiliser encore le leasing à l'avenir?

Absolument. Je pense notamment au leasing mobilier, pour des aménagements de bureaux, par exemple.

En votre qualité de responsable des finances, les finances publiques sont pour vous un point sensible. Comment voyez-vous en général, l'avenir du leasing communal dans le cadre de plus grands investissements, en considération des problèmes financiers des communes?

C'est difficile de répondre globalement. Tout dépend de la faiblesse ou de la force financière d'une commune. Pour une commune ayant peu de moyens, il se pourrait que la facture du leasing soit tout de même lourde à porter. Car, en raison du renoncement à l'investissement direct, il pourrait se produire des réductions au niveau des budgets supplémentaires alloués parce que, dans ce cas, la limite d'endettement est déterminante. Toutefois, je peux bien imaginer une utilisation plus large du financement par leasing, si nous devons faire face à de grosses variations des taux d'intérêt. Le leasing serait idéal pour des équipements informatiques plus importants. On peut aussi raccourcir les voies de décision grâce au leasing. Si avec un nouveau contrat de leasing, on acquiert un équipement informatique, la commune n'a dès lors plus rien à discuter et l'on ne doit pas soumettre le dossier à chaque séance du conseil.

Interview: Markus Angst

C'est un métier où l'on est plus vite fatiguée que riche

Frieda Rosset aime son métier. Mais elle aime surtout les gens: «Je n'ai pas envie que la coiffure redevienne le privilège de ceux qui ont déjà tout.»

ANNIE ADMANE

Au pays des petits budgets, Frieda Rosset sait de quoi elle parle. Originaire de St-Gall, elle arrive à 19 ans en Romandie pour apprendre le français, avec l'idée d'y passer une année. Mais elle rencontre son futur mari, l'épouse et devient mère de famille.

La trentaine à peine éclose, Frieda, pour arrondir le budget familial, exerce de petits métiers: ménages, garde d'enfants, emploi à mi-temps chez un boucher-traiteur. L'organisation est difficile avec deux petites filles dont elle souhaite pouvoir tout de même s'occuper. A cette époque, une de ses amies est coiffeuse. A la côtoyer régulièrement, à parler de la profession, Frieda se met en tête de devenir coiffeuse, pour travailler pour elle-même, pour mieux s'occuper de ses enfants, pour se fixer sur un métier.

Elle s'inscrit alors à une école de coiffure qu'elle fréquente l'après-midi tandis qu'elle travaille le matin chez le traiteur. Elle fréquente aussi assidûment le salon de son amie.

Arrivée au terme de sa formation, elle décide d'acheter son salon. Nous sommes en 1979.

Sans fonds propres mais avec de la conviction

Frieda trouve à reprendre un salon de coiffure intégré à un hôtel. L'hôtelière avait ouvert ce salon trois ans plus tôt pour diversifier son activité. Deux coiffeuses salariées y travaillaient, sans grand succès. Frieda avait besoin de 40 000 francs pour acheter le commerce. Sans fonds propres, avec un salaire trop modeste de l'époux et comme seule garantie, une assurance-vie, Frieda a frappé à la porte de nombreuses banques. Finalement, un directeur accepte de l'aider, «par sympathie, probablement», précise-t-elle.

Au début, Frieda a beaucoup travaillé, même jusqu'à onze heures du soir – «Il fallait bien que je dégage un salaire et que je rembourse le prêt. J'avais l'obligation de réussir et n'avais pas droit à l'échec.» Et pour réussir, la dame a misé sur la qualité avec pour principe fondamental de la rendre accessible à toutes les bourses. Devenue conseillère en étheirologie agrée René Furterer (soin de la chevelure), Frieda Rosset n'utilise que des produits de haute qualité, quitte à réduire sa marge. C'est pourquoi ses tarifs défient toute concurrence (Mise en plis ou brushing + soin + coiffure: entre 26 et 30 francs).

Les clientes sont confiantes

Entre 120 et 150 personnes sont devenues clientes du salon; «certaines sont maintenant des amies» ajoute Frieda. Depuis ses débuts, il y a déjà quinze années, les clientes reviennent régulièrement. En fait, Frieda Rosset discerne trois types de comportements: les clientes fidèles au salon, les clientes fidèles à la coiffeuse et les clientes qui «naviguent». Les dernières n'ont pas perdu le contact avec Frieda en raison de ses compétences en étheirologie.

Selon la coiffeuse, cette clientèle est le minimum pour pouvoir rentabiliser le salon en pratiquant des prix raisonnables. N'ayant pas d'employée, Frieda est seule à exercer et reçoit jusqu'à six clientes à la fois, en prenant garde à ne pas les faire attendre («je détesterais avoir à les faire patienter»). Le salon est ouvert du mardi au vendredi et il n'est pas rare que Frieda travaille jusqu'à 7h00 ou 8h00 du soir pour des personnes qui n'arrivent pas à se libérer en raison de leur travail ou de leur famille: «Je suis très souple au niveau des horaires; parfois, il m'arrive aussi de fermer à 17h00 si je n'ai plus de rendez-vous.»

Rentable?

A ses débuts, Frieda Rosset travaillait six jours par semaine. Actuellement, en ayant réduit son activité à quatre journées et en appliquant des tarifs modestes, elle réalise un salaire mensuel variant entre 1600 et 1700 francs par mois. Les produits qu'elle utilise, assez onéreux à l'achat pour elle, grignotent fortement ses gains.

«Là où certains coiffeurs achètent un traitement pour 4 francs, je dépense 12 francs pour un traitement similaire; mais j'ai la garantie, et mes clientes aussi, d'un haut niveau de qualité, grâce à la sélection que j'effectue. Forcément, le rendement de mon travail est plus modeste étant donné que j'étudie particulièrement mes tarifs.» Raison pour laquelle de nombreux coiffeurs optent pour des produits de moindre qualité. «Il est dommage, poursuit Frieda, que les clients ne se renseignent pas sur les traitements qu'on leur applique. Les produits que nous utilisons sont chimiques et par conséquent, ont une influence sur le physique.»

Si une cliente a besoin d'un traitement régulier et qu'elle n'a pas forcément les moyens de se procurer de tels produits, Frieda préconise alors de choisir les produits Migros pour l'entretien à domicile: «Ces produits sont élaborés selon des critères de qualité exigeants; bien qu'ils ne soient pas aussi efficaces que des produits professionnels, ils représentent une bonne solution comparativement à certaines marques prestigieuses dont les produits sont nocifs pour les cheveux.»

Jean-Paul Maeder

En règle générale, les prix des coiffeurs n'ont pas suivi l'évolution du coût de la vie. S'il y a un peu plus de dix ans une séance de coiffure coûtait environ 40 francs, à l'heure actuelle, cela varie entre 60 et 80 francs.

«C'est un métier où l'on est plus vite fatiguée que riche. Les coiffeuses de petite taille ont des maux de jambes; les grandes, ont des problèmes de dos. Il est rare de voir une coiffeuse exercer son métier après 30 ans. Ces difficultés sont liées aux longues stations debout et au piétinement sur place.»

Malgré ce qu'on en dit . . .

La profession, comme certains autres métiers, a souffert pendant longtemps, et encore maintenant, de certains préjugés . . . Bien qu'il ne faille pas sortir d'une grande école pour pouvoir pratiquer, l'on oublie trop souvent que ce métier requiert, outre la compétence professionnelle et le savoir-faire, certaines qualités innées qui ne sont pas données à tout le monde; le sens esthétique, la spontanéité du dialogue et la diplomatie . . . «C'est un art pour lequel le feeling est essentiel» explique Frieda. Ces préjugés n'ont donc pas lieu d'être; pourtant, paradoxalement, ils ont même tendance à se renforcer, les multiples possibilités de formation professionnelle qui se sont développées contribuant à dévaloriser la coiffure.

. . . La coiffure est un beau métier!

Frieda Rosset raisonne en vraie professionnelle qui aime ce qu'elle fait: «J'aime mon métier parce qu'il est très varié; j'apprécie beaucoup le contact avec les clientes. Ici, je reçois énormément de confidences ce qui demande aussi une grande discrétion. Beaucoup de mémoire aussi; si une cliente me parle du cholestérol de son mari, je dois pouvoir lui demander des nouvelles de lui deux mois plus tard, quand elle reviendra. Il faut savoir aussi conseiller. De nombreuses clientes viennent avec une vague idée de ce qu'elles souhaitent. Je dois pouvoir les orienter au mieux pour les avantager. Certains coiffeurs s'attribuent la qualification officielle de «visagiste». Mais nous devons tous avoir cela en nous! Certaines autres dames viennent avec une photo d'elle datant de vingt ans et me disent «Mon mari aimerait que je porte la même coiffure qu'à cette époque.» Comment expliquer à cette dame qu'avec vingt ans de plus, la même coiffure ne lui ira plus?

Une démarche originale

Frieda Rosset croit en l'influence des astres et des marées. Elle connaît la date de naissance de chacune de ses clientes, ce qui lui permet de cerner le caractère de chacune d'elle. «C'est très utile de bien connaître la personne.»

En outre, les phases lunaires sont déterminantes. C'est pourquoi elle ne fixe les rendez-vous qu'en fonction du rythme des marées. En vertu de la sagesse populaire, Frieda Rosset sait que pour avoir une belle chevelure, il faut la traiter quand la lune croît. Et les clientes approuvent, et les clientes se plient aux exigences de la nature. La coiffeuse a senti une nette évolution des mentalités à ce niveau: les gens sont beaucoup plus ouverts qu'auparavant à de tels arguments.

Il faut dire que la nature importe beaucoup à Frieda Rosset. Les produits qu'elle utilise ne sont pas testés sur les animaux: «Il est faut de croire que la cosmétologie a besoin de l'expérimentation animale pour se perfectionner» ajoute-t-elle. Et puis, elle ne vend que de la laque en bombonnes rechargeables. Enfin, l'essentiel de ses produits sont à base de plantes: «les cosmétiques ont beaucoup progressé techniquement. On trouve à l'heure actuelle des shampooings naturels sans décapant qui sont aussi efficaces que les produits que j'utilisais à mes débuts.»

L'avenir

Frieda Rosset n'a pas d'autre ambition de continuer à tenir son salon qu'elle a appelé «Coiffure viennoise» en l'honneur de son amie coiffeuse, Autrichienne d'origine. Après toutes ces années, Frieda pense avoir «fait le tour» de la profession et espère arrêter dans quelque temps, juste pour profiter enfin d'un peu de liberté et voir grandir son petit-fils, Sébastien. Les enfants ont grandi, se sont mariées; Frieda Rosset et son mari ont acheté une petite maison de vacances en France.

fenaco – l'entreprise des paysans suisses

L'agriculture suisse fait un grand pas en avant: la fusion de six grandes fédérations de coopératives donne naissance, sous le nom de fenaco (Fédération nationale des coopératives), à un groupe d'entreprise national et performant, prêt à affronter le durcissement de la concurrence et l'ouverture des marchés dans un esprit d'entraide.

MARTIN SINZIG

Bien que les fédérations de coopératives agricoles aient intensifié leur collaboration depuis de nombreuses années afin d'être plus performantes, il s'est avéré, dès la fin des années quatre-vingt que, pour continuer à remplir leur tâche en faveur de l'agriculture, elles allaient devoir franchir des pas décisifs quant à leur forme d'organisation.» C'est en ces termes que Max W. Tschannen, directeur du projet de fusion et président de l'union des neuf fédérations de coopératives agricoles de la Suisse, a résumé l'origine de la fenaco lors de son assemblée constituante des délégués le 23 février 1994.

Dans un esprit d'entraide

La fusion des fédérations régionales de coopératives agricoles n'est que la dernière étape en date d'une histoire qui plonge ses racines très loin dans le passé. Elle a commencé il y a plus de cent ans, lorsque les paysans suisses, face à une situation de crise, ont franchi le pas de l'entraide.

Aujourd'hui, l'agriculture est à nouveau confrontée à une crise. Après l'énorme développement de l'industrie suisse d'exportation dans les années d'après-guerre, l'opposition entre la protection de notre agriculture et le besoin d'une ouverture des marchés mondiaux devait nécessairement conduire à un conflit d'intérêts, qui s'est concrétisé lors des négociations sur le nouveau traité du GATT et sur notre intégration à l'Europe.

«Nos réglementations en matière de douanes et de marché, et même le principe du droit au salaire paritaire, ont essuyé un feu nourri», rappelle M. Tschannen. L'exigence d'une politique davantage axée sur les réalités du marché et sur l'efficacité s'est faite toujours plus pressante, ce qui pose à l'agriculture des problèmes existentiels. L'industrie agro-alimentaire, avec tous ses secteurs en amont et en aval de l'agriculture, n'a compris qu'avec retard que les paysans n'étaient pas seuls concernés, mais que toutes les branches étaient directement touchées.

C'est dans ce contexte que la Conférence de l'Union des fédérations coopératives agricoles a donné le coup d'envoi en août 1992. Sur la base d'une analyse prévisionnelle approfondie, la plupart des responsables des fédérations de coopératives agricoles sont parvenus à la conviction qu'une fusion globale ne devait pas seulement être envisagée, mais qu'il fallait s'y mettre sans retard.

Pour les paysans et les consommateurs

«La fenaco doit être l'entreprise des paysans suisses», déclare Thomas Schmid, président du conseil d'administration, à propos de l'objectif principal de la nouvelle fédération, nationale cette fois, des coopératives agricoles.

Elle doit, d'une part, fournir aux paysans tous les moyens de production nécessaires et, d'autre part, favoriser la vente des produits agricoles en s'occupant de leur transformation et de leur commercialisation. L'effet de rationalisation visé par la fusion profite également aux clients et par là-même aux consommateurs, souligne M. Schmid.

En vue du projet de fusion, la Conférence des présidents des fédérations a été instituée le 2 décembre 1992 comme instance suprême. Au cours de l'année 1993, différents groupes de travail, aidés de conseillers extérieurs, ont élaboré les bases de la fusion qui devait donner naissance à la fenaco. Au début d'août 1993, un an à peine après la décision de principe, la Conférence des présidents pouvait déjà approuver le concept d'entreprise. Tous les documents nécessaires à la prise de décision étaient dès lors en main des fédérations.

Septante mille paysans

Lorsque, le 29 novembre 1993, les délégués de la Fédération des coopératives agricoles de la Suisse centrale (VLGZ Sursee) ont approuvé à une écrasante majorité la fusion avec la fenaco, ils mettaient le point final au processus par lequel toutes les fédérations associées aux négociations de fusion acceptaient de participer à une entreprise agricole commune, active à l'échelle nationale.

Avant eux, la fusion avait en effet été acceptée successivement, entre le 7 octobre et le 11 novembre, par l'Union des coopératives agricoles romandes (UCAR Lausanne), la Fédération d'associations agricoles du canton de Berne et de cantons limitrophes (VLG Berne), l'Union des coopératives agricoles de la Suisse orientale (VOLG Winterthur), la Fédération Nord-Ouest des syndicats agricoles (NWV Soleure) et la Fédération des coopératives agricoles du canton de Fribourg (FCA Fribourg.)

Au total, la grande fusion réunit donc 624 coopératives membres,

représentant ensemble quelque septante mille paysans.

Une adhésion globale

La SA Agricola Ticinese n'a pas participé au projet de fusion, car elle n'est pas une fédération de coopératives, mais une société anonyme qui se trouve en majorité en mains privées. La petite Fédération des syndicats agricoles du canton de Schaffhouse (GVS) a renoncé à participer, en raison de sa structure particulière et de sa situation géographique marginale. La Fédération des syndicats agricoles du canton de Saint-Gall et des régions voisines (LV Saint-Gall), qui comprend aussi les deux Appenzell, est également restée à l'écart. Les demandes d'adhésion directe de coopératives isolées n'ont pas été retenues par la fenaco, qui estime préférable une adhésion globale de toute la fédération concernée.

Une centaine de filiales

Une fois la fusion entrée en vigueur de manière rétroactive au 1er janvier 1993, la fenaco, de son nom officiel Fédération nationale des coopératives, a commencé ses activités au début de cette année. L'entreprise, qui a son siège à Berne, occupe actuellement quatre mille personnes réparties dans les six régions et dans les quelque cent filiales où la fenaco détient un capital social de 90 millions de francs au total. Parmi ces filiales, on trouve des entreprises aussi connues que Pomdor SA (boissons), les caves de la VOLG, Orador SA (fourrages) et Agrola SA (carburants).

Une organisation moderne

«Nous voulons décider de manière centralisée la meilleure manière de travailler de manière décentralisée.» C'est ainsi qu'Ulrich Schlup, président de la direction, décrit la structure de la nouvelle fédération. Elle est gérée à la manière d'un consortium moderne, en quatre divisons, à ceci près qu'elle n'a pas d'organisation centrale de marketing.

La base de la fenaco est formée des 624 coopératives locales, qui apparaissent sur le front de la vente sous le nom unique de Landi. Les canaux de distribution de la Landi dans les six régions (les anciens territoires des six fédérations) sont desservis sous la présidence de Hans Amrein, ancien président de la direction du VLGZ Sursee. La direction et les départements centraux tels que finances, personnel et services sont du ressort d'Ulrich Schlup, 52 ans, auparavant président de la direction de la VLG Berne. Les secteurs en amont de l'agriculture tels que la production animale, la culture des plantes, les

fenaco et Raiffeisen: des racines communes

Les deux fédérations nationales de coopératives, fenaco et Raiffeisen, présentent des traits communs dans leur origine et leur organisation. L'idée d'entraide en région rurale a déclenché à la fin du siècle dernier le mouvement coopératif paysan. Le mouvement Raiffeisen a commencé à la même époque, puisque c'est en 1899 qu'était fondée la première Caisse Raiffeisen de Suisse, à Bichelsee/TG.

L'organisation décentralisée de la fenaco et du groupe Raiffeisen leur permettent de concilier une étendue nationale et une grande proximité de la clientèle. Les achats au village et la banque du village jouissent d'une grande popularité, comme le confirment les résultats de ces dernières années.

Un million de personnes ont confiance en cette banque

Elles ont confiance en notre dimension
Et parmi ce million de particuliers de toutes conditions, 500'000 sociétaires font confiance à leur Banque Raiffeisen locale pour tout ce qui concerne l'argent. Ils apprécient «sécurité, proximité, personnalisation et conseils».

Elles savent que l'union fait la force
Plus de 1'100 Banques Raiffeisen font partie de l'Union Suisse. Ensemble, elles composent une infrastructure performante. L'informatique et le trafic des paiements en sont l'exemple.

Elles font confiance à la sécurité
Ensemble, les Banques Raiffeisen suisses gèrent quelque 40 milliards de francs. La majorité est placée en hypothèques – par conséquent dans le patrimoine suisse – et donc bien placée.

Confiance universelle
L'esprit coopératif Raiffeisen est ancré dan plus de 100 pays comptant près de 35 millions de sociétaires. Il signifie effor personnel, solidarité et performance de services à l'échelle mondiale.

Voulez-vous en savoir plus? N'hésitez pa à nous contacter; c'est avec plaisir que nou vous renseignerons.

RAIFFEISEN

La crédibilité bancair

carburants, sont réunis dans la troisième division, dirigée par Willy Gehriger, précédemment directeur de l'UCAR Lausanne, tandis que les secteurs en aval, industrie alimentaire, denrées de consommation courantes, boissons, sont dirigés par Heinz Brugger, qui était président de la direction de la VOLG.

Priorité aux produits alimentaires

L'an dernier, les acitivités commerciales ont encore été gérées par les fédérations régionales. Le groupe fenaco présente pour cette période un chiffre d'affaires consolidé de 3,1 milliards de francs, avec un cash-flow d'entreprise de 116 millions de francs et un bénéfice net de 31 millions. Les parts de marché ont pu être maintenues ou légèrement augmentées.

Dans la large gamme des activités de la fenaco, la prise en charge de la production des paysans ainsi que la fabrication et la commercialisation de produits alimentaires viennent en tête avec 40% du chiffre d'affaires. Les produits de la ferme, la commercialisation des animaux, la viande, les produits carnés et les boissons sont compris dans ce chiffre. Le deuxième poste, avec 35%, est celui des autres activités commerciales, comprenant notamment les produits de consommation, les combustibles et carburants et les articles de maison et de jardin. Les produits de consommation représentent à eux seuls la moitié de ce poste. Enfin, les produits auxiliaires de l'agriculture – semences, engrais, produits phytosanitaires, fourrages – constituent le dernier quart du chiffre d'affaire global.

L'avenir ensemble

Cette année, les travaux relatifs à la fusion des dix fédérations se sont poursuivis. «Les membres de la direction ont effectué un véritable marathon», a commenté le président du conseil d'administration, M. Schmid, lors de la première assemblée ordinaire des délégués, le 30 juin à Berne. En effet, il fallait non seulement gérer efficacement les affaires courantes dans des conditions nouvelles, mais s'occuper en même temps d'une quarantaine de projets de fusion qui devaient être achevés à fin 1994.

La réorganisation est en bonne voie, conclut le président de la direction, M. Schlup. Tout comme la fenaco elle-même, les coopératives affiliées se sont mises à rénover leurs structures en permanence pour les adapter au contexte économique. Partout l'on rationalise, et la solution s'appelle souvent fusion. Les principes sont élaborés en commun par la fenaco et les coopératives, afin de trouver pour les cinq ou dix ans à venir la structure et l'organisation optimales.

lrich Schlup: -e paysan)it être un ntrepreneur.»

«La fenaco veut montrer la voie aux paysans»

Son but est d'être en avance sur le changement structurel de l'agriculture au niveau des coopératives, explique Ulrich Schlup, président de la direction de la fenaco. Malgré la nécessaire cure d'amaigrissement de l'industrie agricole, M. Schlup est convaincu qu'elle peut profiter d'une rationalisation intelligente et améliorer sa compétivité sur le marché.

PANORAMA *Dans quelle situation se trouvent l'agriculture suisse et la fenaco?*

ULRICH SCHLUP: La situation se résume en deux mots: GATT, dérégulation. Cela signifie 1,2 à 1,5 milliards de francs de rendement brut en moins jusqu'en 2002. Cela nous a convaincus qu'il fallait absolument resserrer notre organisation de manière à pouvoir décider pour tout le territoire suisse. L'agriculture gagne moins, et la fenaco veut la soutenir afin qu'elle s'en sorte mieux au plan économique.

Cela implique sans doute une concentration des entreprises situées en amont et en aval?

Oui, mais il est difficile de donner des chiffres. Je pars du principe que si l'on produit des articles de masse au moyens d'installations de haute technicité, les coûts baissent, et que l'on aura donc besoin de grandes entreprises de transformation. Nous avons en Suisse trop de petites entreprises. Celles qui sont spécialisées vont subsister, mais pour la fabrication de «produits alimentaires de masse» ce sont peut-être deux tiers des sociétés qui vont disparaître et donner naissance à un petit nombre d'entreprises plus grandes et plus performantes.

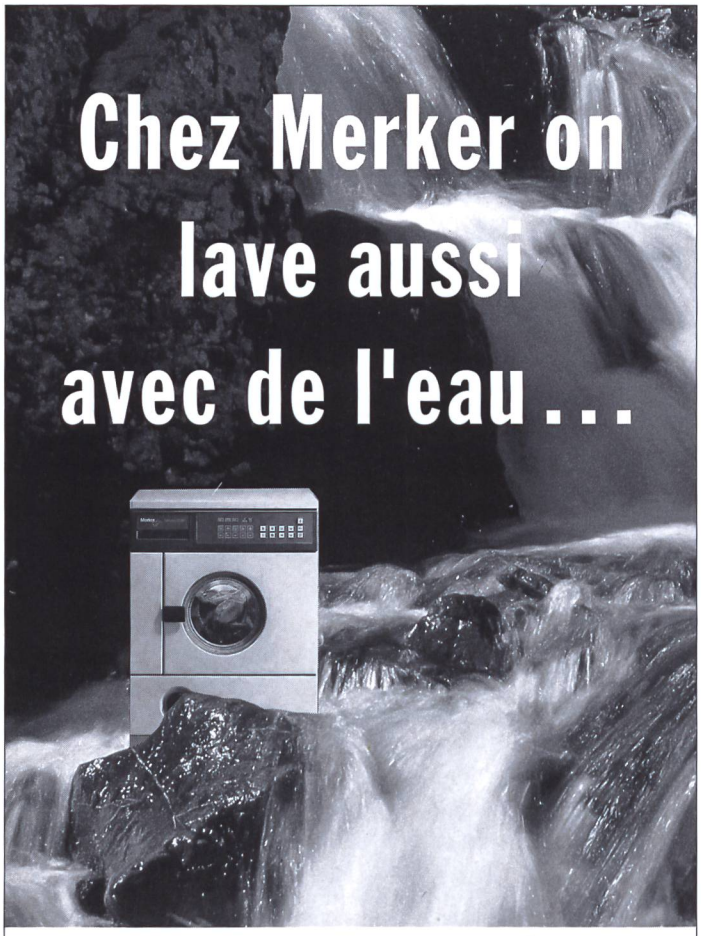
Que signifie, pour vous, «rester proche du marché»?

En plus de l'efficacité matérielle, l'aspect humain joue dans l'activité commerciale un rôle essentiel. J'ai la ferme conviction que la relation de personne à personne est très importante. Nous devons réussir à la maintenir tout en nous contentant d'un minimum d'infrastructures, y compris sur le front de la vente. C'est certainement là que réside notre plus grand défi et notre plus grand travail d'optimisation. Tant que le marché était protégé, l'intérêt de l'agriculture pour la rationalisation était limité. Maintenant, ce n'est plus le principe du salaire paritaire qui compte, mais, plus qu'avant, la comparaison avec les prix des produits alimentaires de l'autre côté de la frontière. Le producteur est donc forcé de revoir sa position vis-à-vis du marché. Le paysan doit désormais agir en entrepreneur.

Quelles perspectives d'avenir voyez-vous pour notre agriculture, et quelle rôle y jouera la fenaco?

Tout d'abord, surtout dans le Plateau, les exploitations seront plus grandes et moins nombreuses. Les coopératives et avec elles la fenaco devront donc s'adapter à un plus petit nombre de membres. Mes efforts visent à réussir cette adaptation avant que nous n'y soyons forcés. Mon but est d'être en avance sur le changement structurel de l'agriculture. Si les paysans, la Landi et la fenaco font bien leur travail, les consommateurs suisses seront d'accord d'acheter des produits agricoles suisses et peut-être même de les payer un peu plus.

Interview: Martin Sinzig



mais il en faut beaucoup moins!

Pour la protection de l'environnement de vrais résultats écologiques:
- économie de courant: 40%,
- économie d'eau: 25%,
- économie de temps: 30%.

Car chez Merker, toutes les machines sont équipées des techniques de pointe.

Votre partenaire fidèle pour toujours

Merker

Lave-linge
Sèche-linge
Lave-vaisselle

Merker SA
Dynamostr. 5
5400 Baden

Tél. 056/20 71 71
Fax 056/20 72 22

Vente et service à Baden, Bâle, Berne, Bienne, Coire, Genève, Lausanne, Lucerne, St-Gall, Tessin, Valais et Zurich.

OVRONNAZ
la station valaisanne "naturelle"

OVRONNAZ VACANCES

Offre spéciale
Semaines forfaitaires «automne»

- Logement 7 jours tout compris en studio-appartement
- 7 entrées aux bains thermaux
- 6 repas (plat-menu du jour) dans le restaurant de votre choix

Fr. 295.– par personne (dès 2 pers.)

1911 Ovronnaz
Téléphone 027/86 17 77
Téléfax 027/86 53 12

THERMALP
LES BAINS D'OVRONNAZ

Offre spéciale
Vacances thermalisme et montagne

1 semaine **385.–** par personne comprenant:
- Logement en studio **directement dans le centre thermal** (7 jours sans service hôtelier)
- 7 entrées aux bains thermaux
- 3 saunas / bains turcs
- 7 petits déjeuner-buffets
- 1 soirée raclette

(En option, 6 repas assiette jour, Fr. 84.–.) Supplément pour personne seule.

Thermalp 1911 Ovronnaz
Téléphone 027/85 11 11
Téléfax 027/85 11 14

Feuersichere Kassenschränke, Kundensafes und Nachttresore: Unsere Spezialität zu Ihrer Sicherheit. Made in Switzerland

ZEICO

Zeico AG
Bankeinrichtungen
Hermetschloostrasse 7
Postfach, 8048 Zürich
Tel. 01-432 17 64

La Banque Raiffeisen de Tramelan/BE: Marianne Christen, une gérante dans la mouvance

Tramelan est un village du Jura bernois, loti dans la campagne et pas très loin de Saint-Imier. La gérante de la Banque Raiffeisen de l'endroit, Marianne Christen, est particulièrement avenante.

Après quelque dix années d'expérience dans le domaine de la banque, elle postule pour être aide-gérante en mars 1990. Lorsque le gérant titulaire prend sa retraite en 1993, c'est tout naturellement qu'elle prend la succession. Donc, depuis le 1er octobre de cette année-là, Mme Christen assume son travail de gérante le matin, aidée par deux collaboratrices et s'occupe de ses deux enfants l'après-midi, ce qui, selon elle, lui convient parfaitement. Il faut croire que le partage de ses tâches professionnelles et familiales lui a bien réussi puisque la banque est passée de 7 millions à 17 millions en l'espace de quatre ans. Le passage à l'informatique et la rénovation des locaux y sont pour beaucoup. «Nous avons dû installer une vitre aux guichets, pour des raisons de sécurité. Quelques clients, bien sûr, ont regretté les cordiales poignées de main que l'on s'échangeait; on a beaucoup hésité avant de l'installer à cause de cela.» Tout de même, les sociétaires sont passés de 233 personnes en 1993 à 330 cette année. La gérante a beaucoup promu le compte-épargne sociétaire par de la publicité locale. Parallèlement, elle offre toutes les prestations de l'Union.

«Nous sommes quatre banques concurrentes dans le village et Tramelan ne compte que 4200 habitants; nous avons donc l'obligation d'offrir des services complets parce que la clientèle est mieux informée, donc plus exigeante. Elle compare aussi. Nous avons la chance, sur ce plan, de ne compter que très peu de frais. Les clients sont attentifs à ce genre d'argument. Et puis, il est vrai que nous avons également profité des déboires récents de certains autres établissements. J'ai parfaitement senti ce ‹transfert› de confiance en notre faveur.»

Pourtant, malgré cette progression encourageante, Marianne Christen évoque elle aussi une prochaine fusion avec la banque de St-Imier. La nouvelle entité serait la Banque Raiffeisen du District de Courtelary. L'impératif économique – la concurrence – oblige à être vraiment fort. Selon Marianne Christen, le point le plus sensible lors d'une fusion est le risque de démotivation du personnel mais il est nécessaire que les employés comprennent que cette solution est vitale pour la banque.

Elle ajoute également que la banque n'aurait pas pu atteindre ces résultats si elle n'avait eu à sa tête, des comités particulièrement compétents auxquels elle rend hommage. «Nous formons une véritable équipe; le travail d'une Banque, c'est celui de cette équipe.»

Quant aux services que l'USBR procure aux gérants et aux banques, Marianne Christen est convaincue de leur nécessité – soulignant au passage les performances du centre de calcul – et de leur efficacité.

(aa.)

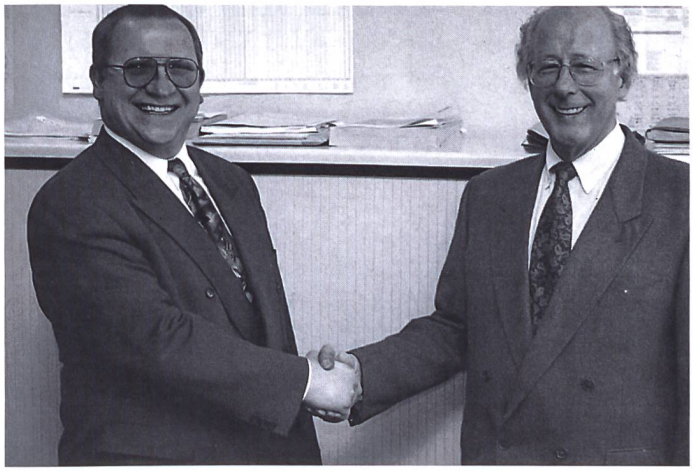
La Caisse de pension Raiffeisen a 65 ans

Cette année, la Caisse de pension Raiffeisen fête ses 65 ans. Elle est constituée en coopérative indépendante. En cette qualité, elle gère, au sein de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen, les fonds de prévoyance obligatoire et facultative des employés de l'USBR, des Banques Raiffeisen, de la Coopérative de cautionnement, de l'Office de révision central ainsi que de la Coopérative de leasing.

En 1924, les sept employés de l'époque étaient assurés par la caisse de pension de la ville de St-Gall. Cinq années plus tard, l'USBR fondait sa propre caisse.

Bien que cette vénérable institution atteigne la barre fatidique de la 65e année, elle ne prendra pourtant pas sa retraite. Au contraire: la Caisse de pension Raiffeisen est en pleine forme. Avec une somme de bilan avoisinant 232 millions de francs, elle compte aujourd'hui 2513 membres. En 1980, ils n'étaient que 390! Avec l'introduction de la Loi sur la Prévoyance Professionnelle (LPP), les cotisants ont fait un bond à 1321 personnes en 1985. En 1990, ils étaient au nombre de 2072.

Parallèlement, la somme de bilan s'est développée: de 0,6 millions de francs en 1940, elle est passée à 30 millions en 1980, 85 millions en 1985, 158 millions en 1990 et 232 millions à l'heure actuelle.



Changement à la direction de la Caisse de pension Raiffeisen: Heinz Niedermann (à gauche) remplace Victor Zünd (à droite) depuis le 1er juillet au poste de directeur.

Un changement à la direction

Au 1er juillet passé, la Caisse a vécu un changement important à sa tête. En effet, Heinz Niedermann a pris la succession de Victor Zünd qui restera tout de même actif jusqu'à mi-1995, époque à laquelle il prendra une retraite bien méritée. *(ma.)*

■ PASSION

Il faut toujours une part d'utopie pour aller plus loin

A Saint-Imier, dans le Jura bernois, Espace Noir propose une culture où tous les courants se mêlent, où les frontières s'effacent. Ils sont sept à y croire, aidés par des bénévoles.

ANNIE ADMANE

Libertaires, pour ne pas dire anarchistes. Libertaires, comme Liberté. Ils se disent anarchistes mais ce mot a quelque chose de nihiliste qu'aucun d'entre-eux ne possède. Au contraire, leur choix de liberté engendre l'émergence d'une culture oubliée par les médias, foisonnante car venant de tous les horizons et souvent dérangeante car elle interroge, prenant son public à témoin.

Michel Némitz et Claude Flückiger, deux des principaux animateurs d'Espace Noir, le premier autodidacte et le second, musicien, ont adopté une démarche critique constructive.

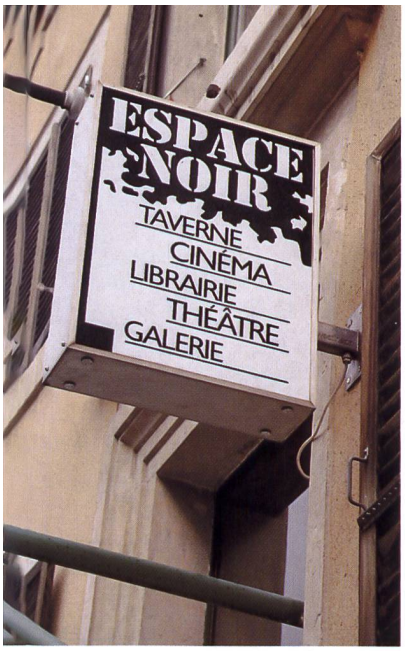
Une coopérative autogérée

Maurice Borne, architecte, propriétaire de l'immeuble qui abrite le centre, l'avait initialement loué à Espace Noir, déjà constitué sous forme coopérative. Or, afin de financer d'autres projets, il en proposa le rachat aux animateurs, au prix coûtant. Pour financer cette acquisition, Espace Noir mit sur pied une seconde coopérative – «Imagine» – dont le but serait l'achat puis la location du bâtiment. Des parts sociales de cent francs ont été vendues à trois-cents coopérateurs. Après quelques travaux de rénovation, Espace Noir est devenu locataire d'Imagine, coopératives financièrement indépendantes l'une de l'autre.

Dès le début de ses activités, Espace Noir a toujours renoncé à toute forme de subventionnement communal, cantonal ou fédéral. Parce que là commence la liberté du choix. Et cette volonté de pouvoir dire «non» aux contraintes est renforcée par une autogestion sans structure hiérarchique; les responsabilités sont partagées et les compétences également exploitées.

Le choix

«Une activité culturelle n'est pas un produit de consommation; il ne suffit pas qu'elle divertisse, elle doit être un moment particulier. Nous aimerions croire que le public quitte



Espace Noir avec une autre richesse, qu'il se soit posé une question essentielle ou qu'il ait appris une chose nouvelle. Nous avons donc opté pour des expressions culturelles peu ou pas médiatisées, non institutionnelles et décentralisées.» Est-ce à dire qu'il s'agisse là d'une conception alternative? La notion de culture alternative pose un a priori – une culture systématiquement divergente – qui serait trop limitatif. «Même si nous n'adhérons pas à de telles philosophies, nous avons par exemple organisé une conférence sur le piège des sectes estimant que notre public doit être informé sur de tels courants; l'Eglise scientiste en a profité pour affirmer sa présence mais nous ne l'avons évidemment pas plébicitée. La seule limite que nous nous sommes fixée est l'exclusion de toute forme de mouvement incitant à la haine raciale, à la violence sociale, ou à la discrimination sous toutes ses formes.»

Un lieu social avec des instruments culturels

Si Espace Noir est effectivement dévolu à la culture, il ne pourrait exister sans les rencontres. Rencontre entre gens, rencontre des idées, rencontre des vécus, le dialogue avec ses «pourquoi» et ses «parce que». C'est un endroit de percussions et de répercussions. En ce sens, «social» doit être perçu comme société avec toutes ses composantes et être humain avec tout ce qui constitue sa personnalité.

Supports de tous ces débats, les instruments: une librairie, un théâtre, un cinéma, une galerie d'art et une taverne, tous au format poche, privilégiant ainsi une sorte de confidentialité involontaire certes, mais qui prolonge agréablement le moment.

Ce qui s'y passe

A Espace Noir, il y a de la lecture, des spectacles, des projections de films d'auteurs et des expositions. Si la librairie propose une large palette de styles, elle offre de nombreux ouvrages de référence. Le théâtre et le cinéma s'ouvrent sur des créations qu'il est difficile de voir ailleurs et la galerie d'art accueille des artistes que la notoriété n'a pas encore touchés. Au coeur de toutes ces activités, la taverne est essentiellement destinée à la convivialité; je peux y boire un verre ou y combler un petit creux; je peux juste m'y asseoir, me contenter d'écouter ou dire ce que je pense. Il me suffit d'être là.

Et quand j'entends ici le mot «culture», je n'ai pas envie, contrairement à un certain démiurge, de sortir mon revolver . . .

Reconnaissance officielle

Espace Noir est le lauréat du Prix d'animation culturelle 1994 décerné par l'Office de la culture de la Direction de l'Instruction publique du Canton de Berne.
Ce prix, d'un montant de 25 000 frs lui sera remis en novembre prochain. Destination de ce fonds: l'achat d'un matériel vidéo, la modernisation de l'infrastructure et peut-être aussi, quelques petits arriérés à éponger, car, comme souvent, en de tels endroits, l'acrobatie est plus financière que culturelle.

Le cinéma.

le théâtre . . .

. . . et la taverne.

Photos: Erling Mandelmann

■ ENVIRONNEMENT

La boutique du corps

Le phénoménal succès des boutiques «The Body Shop» s'explique par une originalité décapante: pas de pub, pas de photos de beautés idéales et un respect expansif de la nature et du Tiers-Monde.

YVES CRETTAZ

A peine pénètre-t-on dans une boutique «The Body Shop», on sent, oui, on sent, immédiatement, avec son nez, avec ses yeux, qu'ici le business du cosmétique est différent.

Quelle séduction?

L'odeur d'abord, chaude, fruitée, exotique. Les senteurs de pêche, de banane, de musc ou d'aloès vous assaillent de toute leur douceur séductrice.

Les yeux sont également à la fête. Le vert, le rouge, le jaune étincellent, vifs et frais. Tiens! aucun poster de mannequins aguichants, sournois vendeurs d'illusions. Ici, pas de miroirs aux alouettes: le produit est tout simplement un produit, un instrument de soins, présenté dans des emballages peu tapageurs et souvent rechargeables.

Discrète mais efficace

Dire que la concurrence met jusqu'à 80% de ses prix de vente de certains produits dans le conditionnement et la publicité.

«The Body Shop» n'en a cure. De la publicité, elle n'en fait pas. Elle n'en a d'ailleurs pas besoin puisque sa philosophie new age du business, on en parle . . . Cette multinationale militante, néanmoins cotée en bourse, préfère consacrer une partie de ses

ressources à défendre les valeurs essentielles auxquelles elle croit. Jugez plutôt.

Une philosophie globale

Par son imposant programme «Trade Not Aid» – fournir de l'aide grâce au commerce – elle collabore avec de nombreuses collectivités du Tiers-Monde. Rien qu'un exemple: à Tamil Nadu, en Inde, plus de 150 artisans fabriquent pour elle des rouleaux de massage à partir d'un arbre à croissance rapide. Et «The Body Shop» verse 20% du montant de ses contrats à un fonds social.

La firme s'est également fait connaître comme une défenderesse farouche des animaux puisqu'aucun de ses produits, ni de ceux de ses fournisseurs, ne sont testés sur eux.

Défense des droits de l'homme et de l'environnement

Au Royaume-Uni, elle construit une centrale éolienne pour injecter dans le réseau national autant d'électricité qu'elle consomme. Elle soutient activement Amnesty International et offre à son personnel une demi-journée de congé payé chaque mois . . . pour aider les personnes dans le besoin ou stimuler des actions locales.

Comme quoi le profit peut prendre visage humain.

L'histoire d'un succès

Alors que son mari réalise un rêve d'enfant – Buenos Aires à New York à cheval – Anita Roddick ouvre une modeste boutique à Brighton, sur la côte Sud de l'Angleterre. Nous sommes en 1976. «The Body Shop» vend alors une gamme de 25 produits à base naturelle, fabriqués artisanalement dans un garage, pour les soins de la peau et des cheveux.
Aujourd'hui, cette multinationale à nulle autre pareille compte plus de mille boutiques dans quarante-cinq pays. Tous les deux jours et demi, une succursale, propriété du groupe ou franchisée, s'ouvre «in the world».

■ CARTE BLANCHE

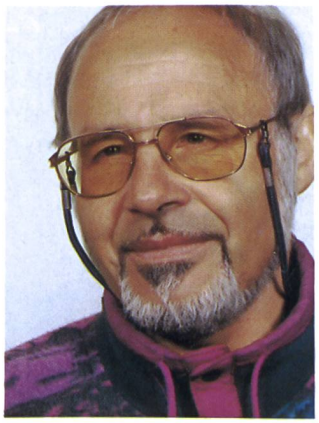
Evasion à la découverte de Chasseral

C'est l'été, il fait chaud et les vacances se profilent à l'horizon. Les esprits vagabondent, s'imprègnent d'une ambiance de dolce farniente et s'apprêtent à s'évader. Mais dans quelle direction . . . pourquoi pas Chasseral?

GEORGES BERGER, JOURNAL DU JURA

Marquée par une constante évolution technologique et la récession économique qui lui est en partie liée, l'époque que l'on vit ne laisse plus beaucoup de place aux rêves d'évasion.

Les soucis et les préoccupations ont regrettablement pris le pas sur les projets de voyage qui sont relégués à des jours meilleurs. Si bien qu'en général, les discussions gravitent davantage autour des problèmes de chômage, de fermetures d'entreprises, de voies de communication et de démantèlement des lignes de chemin de fer que sur des thèmes en rapport avec les joies et les délices des vacances.



Dès lors, notre intention est de tourner carrément le dos à ce néfaste climat de sinistrose et de mettre au contraire en valeur les beautés de la nature, la pureté de l'air des montagnes et le plaisir de découvrir Chasseral.

Culminant à 1609 m d'altitude, situé entre le vallon de Saint-Imier au nord et le plateau de Diesse au sud, le Mont Chasseral est accessible en voiture, en vélo, à cheval et à pied. De la terrasse du restaurant qui domine le site, érigée en superbe belvédère, le touriste jouit, à l'horizon, d'une magnifique vue sur les Alpes. Et en contrebas, sur le plateau, de l'image représentée par les lacs de Bienne, Neuchâtel et Morat, qui font le bonheur de la compagnie de navigation biennoise.

Voilà pour ce qui est de Chasseral et son côté touristique.

Mais les variantes proposées par les structures de la montagne ne manquent pas à l'adresse des personnes qui pratiquent un tantinet la marche et vouent une grande attention aux beautés et caprices de la nature. En ce sens que, sur ses flancs, elle offre quantité de buts d'excursion accessibles par des sentiers bordés de petites fleurs, et où, avec un peu de chance, il sera possible d'apercevoir une marmotte ou un chamois.

Le promeneur peut par exemple gravir la Combe-Grède depuis Villeret, ou grimper le sentier de la Baillive depuis Saint-Imier avant d'atteindre le restaurant de Chasseral. Il peut aussi découvrir un élevage de bisons aux Colisses, visiter le Creux-de-Glace sis à proximité de la Petite-Douane ou faire connaissance avec certains métayers fort accueillants et qui leur proposeront le rafraîchissement souhaité, naturellement accompagné d'un fromage du cru ou d'une charcuterie maison.

L'Office du tourisme du Jura bernois tient à disposition des intéressés un remarquable document consacré à ces métairies.

Office du tourisme du Jura bernois, Moutier
Téléphone 032/93 64 66

L'assurances-véhicules à moteur

- responsabilité civile
- accidents
- casco complet, casco partiel

Mobilière Suisse
Société d'assurances

l'assurance d'être bien assuré

ESPACE FEU

Cheminées - Tubages
Poêles - Barbecues

Rustique – Moderne – Design

Création – Restauration
conception – réalisation

Visitez notre exposition

Depuis plus de 10 ans

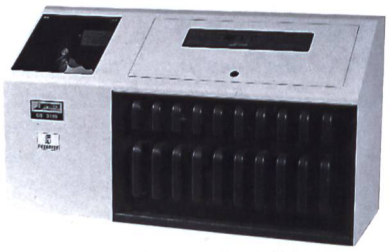
GILLES DEMIERRE SA
1635 La Tour-de-Trême **029/2 99 30**
Le créateur de l'espace habitable

FUEGOTEC SA

Machines pour le traitement de la monnaie

Tellac-30DD

Compteuse de billets



CS-3110 Selectronic

Compteuse et trieuse de monnaie

Standard Princess el. M.

Encartoucheuse de monnaie

FUEGOTEC SA

Siège: Chemin des Dailles 10, CH - 1053 Cugy
Tel: 021 / 732 22 32 Fax: 021 / 732 22 36

Succursales: Industriestrasse 23, CH - 5036 Oberentfelden
Via Industria Sud, Stabile 1, CH - 6814 Lamone

Un sport qui gagne à être connu

A l'origine exercice de gymnastique, la balle au poing est devenue en Suisse un sport autonome. Forte de quelque neuf mille actifs, elle ne peut plus passer pour un «sport de seniors», car la relève est de plus en plus présente.

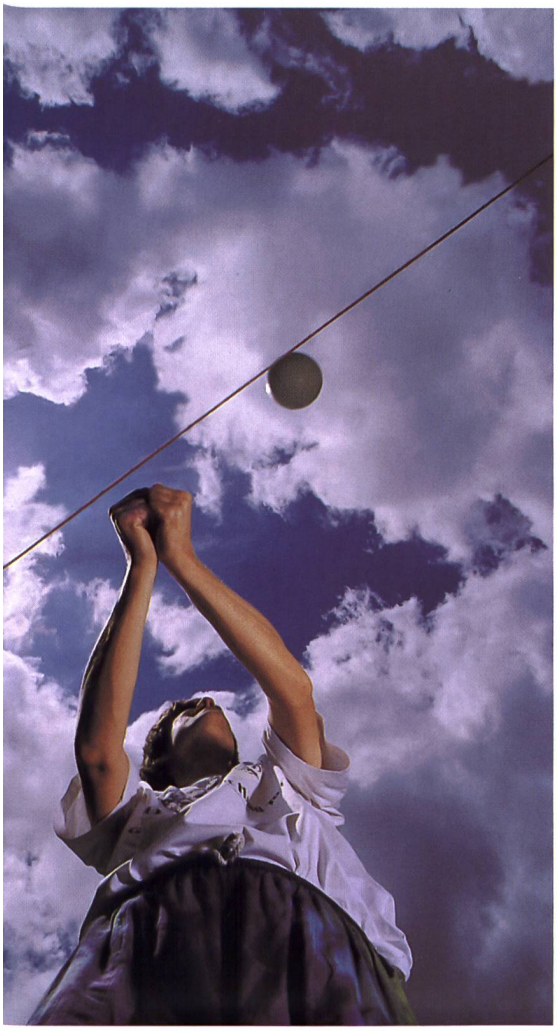


Photo: Patrick Lüthy

JÜRG SALVISBERG

On compte déjà 180 équipes de juniors participant au championnat. Les douze à dix-huit ans sont ainsi en bonne voie de former un cinquième de toutes les équipes. L'image d'un sport de seniors ne sera bientôt plus qu'un cliché. «C'est encore vrai de la troisième à la cinquième ligue seulement», précise Karl Raymann, président de la Commission suisse de balle au poing (Fako), qui riposte en insistant sur les hautes exigences de ce sport dans les ligues supérieures.

Les réflexes et la forme

La balle au poing demande en effet une grande capacité de réaction et une bonne condition physique. On y joue sur un terrain de 50 mètres sur 20, divisé en deux par un filet haut de deux mètres. L'équipe comprend cinq joueurs aux positions fixes. A la différence du volleyball, le ballon peut toucher le sol une fois avant chaque coup; il peut toucher au maximum trois fois les poings ou les avant-bras de joueurs différents d'une même équipe avant d'être renvoyé par-dessus le filet.

Un championnat est organisé en Suisse depuis 1966, auquel participent actuellement quelque mille équipes. C'est seulement depuis 1988 que des équipes féminines – actuellement vingt-cinq – sont entrées dans la compétition. Dans les ligues nationales A et B, le championnat est organisé par la Commission suisse (Fako), où sont représentées les trois grandes associations fédérales de gymnastique. En première ligue, la compétition est partagée en deux zones, et de la deuxième à la cinquième ligue en dix régions, qui sont toutes chapeautées par la Fako. En plus du championnat en plein air, qui se déroule de mai à septembre, on organise depuis plusieurs années en hiver un championnat en salle, une forme techniquement un peu différente du «vrai» sport, à laquelle ne participent pas tous les clubs.

La campagne donne le ton

Alors qu'en Allemagne, le pays d'où vient ce sport, les équipes des grandes villes tiennent le haut du pavé, en Suisse ce sont les clubs de la campagne qui donnent le ton. Les temps où une équipe d'une grande agglomération, en l'occurrence la section senior de Zurich, pouvait remporter le championnat treize fois de suite, sont définitivement révolus. Il faut dire que les associations des grands centres ont souvent de la peine à assurer la relève, tandis que les équipes de la campagne, où l'offre de loisirs est moins abondante, attirent plus les jeunes.

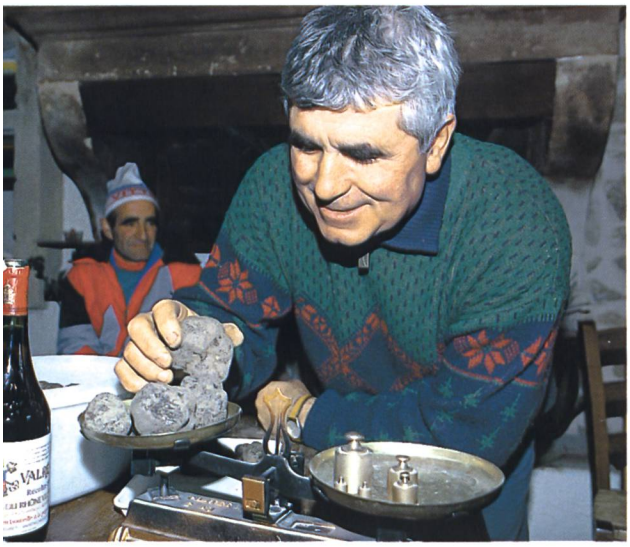
Voilà maintenant dix ans que les équipes de Full-Reuenthal AG, Jona SG et Heiden AR se partagent les trois premières places de la ligue nationale A. Cela reflète non seulement la prédominance des campagnes, mais aussi celle de la Suisse orientale et de l'Argovie dans la pratique de ce sport. En Suisse romande et au Tessin, la balle au poing est encore pratiquement inconnue.

C'est dans les deux classes supérieures que la balle au poing s'est le plus éloignée des fédérations de gymnastique, où ce jeu est devenu adulte en tant que second sport. Alors qu'en ligue nationale il est organisé en clubs autonomes, les classes inférieures de ce sport encore jeune restent exclusivement à l'intérieur des sociétés de gymnastique.

Pour en savoir plus

Pour recevoir de plus amples informations sur ce sport, vous pouvez vous adresser au président de la Commission suisse de balle au poing (Faustball):
Karl Raymann, Tegernaustrasse 43, 8645 Jona, tél. 055/20 91 11.

Tricastin, marché aux truffes/F



Photos: Bernard Joliat

■ GASTRONOMIE

Les champignons, princes de la forêt

Les champignons sont les vrais princes de la forêt. De belles légendes les identifient aux lutins, aux elfes, aux gnomes, aux fées, et même aux schtroumpfs, affirmant parfois que ces hôtes discrets des sous-bois sont nés d'un éclair, de la foudre ou du vent.

BERNARD JOLIAT

Ces mystérieux cryptogames forment un monde marginal, un univers étrange où le profane éprouve quelque peine, en l'absence de tout pigment chlorophyllien, à distinguer le moelleux cèpe des pins de la perfide amanite phalloïde. La nature, de tout temps, a pimenté de dangers mortels ses plus secrètes jouissances.

Fils de la pluie, les champignons cumulent les ambiguïtés. Leurs formes bizarres ont favorisé toutes sortes de frayeurs et de superstitions. Mais on les aime, aujourd'hui, beaucoup plus qu'on ne les craint. Leurs étranges vertus étaient déjà connues dans la plus haute antiquité. La Bible en fait mention. Chinois, Japonais, Grecs et Romains en consommaient en abondance. En l'an 54 après Jésus-Christ, l'empereur romain Claude n'a-t-il pas été empoisonné avec des champignons par son épouse Agripine?

Champignons sylvestres et champignons de couche

Au Moyen-Age, les champignons rejoignent les serpents, les crapauds et les chats dans le monde diabolique de la sorcellerie. Lors de certaines cérémonies religieuses, les Amérindiens et les Esquimaux recouraient aussi aux propriétés euphorisantes de certains champignons hallucinogènes. Il est vrai que l'apparition magique de ces curieux cryptogames, quelques heures après une averse, revêt un côté surnaturel qui défie l'imagination. Leur biotope reste inaccessible et toutes les tentatives faites pour cultiver ces végétaux sans chlorophylle ont échoué.

Les chercheurs se sont alors tournés vers les agarics ou champignons de couche, dits «de Paris», dont la faible valeur nutritive (40 kcal par 100 gr. de poids frais) favorise les régimes. L'achat et la dégustation de champignons de couche (curieusement appelés «saprophytes»), ne remplacera toutefois jamais les plaisirs

Shii-take
Champignonnière en Maine-et-Loire/F

Shii-take, chanterelles, pleurotes et champignons de Paris.

d'une cueillette de champignons «mycorhiziens» dans les sous-bois. Ruée vers l'or de la forêt; chanterelles, bolets, morilles, mousserons, coulemelles, amanites des Césars, figurent parmi les plus appréciés des connaisseurs. Leurs parfums et leurs saveurs enchantent les papilles gustatives.

Cueillir et savourer

Pour que ces dégustations raffinées s'accomplissent en toute sérénité, il convient cependant, lors de la cueillette, de suivre scrupuleusement les règles édictées par les mycologues. Au contraire des légumes, facilement identifiables, les champignons des bois ne révèlent leurs délicates nuances et leur véritable identité qu'aux ramasseurs expérimentés, aux promeneurs qui apprécient la nature et ont pris le temps de connaître tous ses secrets. Et ce n'est pas en consultant les photos d'un guide ou du dictionnaire qu'un profane pourra différencier à coup sûr les champignons comestibles des vénéneux. Une agréable journée dans les sous-bois, en compagnie d'un mycologue, se révèle beaucoup plus instructive et incite à poursuivre l'étude passionnante de ces étranges végétaux.

On y apprend notamment que les champignons «respirent» et doivent être cueillis à main nue, d'un bref mouvement rotatif; qu'il faut déposer ces précieux végétaux dans un panier plutôt que dans un sac en plastique, où la récolte fermenterait. Les jeunes se révèlent évidemment plus savoureux. Et savez-vous que sans les champignons, l'homme, par exemple, ne connaîtrait pas le fromage? Ni même la bière, le vin et la pénicilline . . .

Abondants en automne lorsque les forêts se recouvrent d'un somptueux manteau d'or et de pourpre, les champignons occupent une place de choix dans la gastronomie occidentale et asiatique. Contrairement à ce que l'on imagine, il est possible d'en ramasser chez nous presque toute l'année. Les morilles apparaissent en avril, suivies des mousserons.

Le mois de mai favorise l'épanouissement des girolles et des cèpes, certes plus rares en été – sauf après les orages – mais qu'on peut trouver en quantité dès la fin août jusqu'à Noël. La haute saison débute en septembre avec les pieds de mouton, les cèpes de Bordeaux, les coulemelles et les trompettes, auxquelles viennent s'ajouter d'autres variétés, disponibles pratiquement tout l'hiver.

Bon appétit.

A la recherche du diamant noir . . .

Le poids d'une truffe varie en moyenne entre 10 et 80 grammes, mais certaines dépassent les 100 grammes. En dehors des truffes blanches d'Alba, qui sont plutôt jaunes, grises ou brunes et se vendent jusqu'à 5000 francs suisses le kilo, la «tuber melanosporum», plus communément appelée «truffe noire du Périgord» est la plus recherchée par les gourmets.

Les truffes noires du Tricastin bénéficient d'une appellation contrôlée. Il existe au moins 70 espèces de truffes, dont 32 variétés ont été recensées en Europe. Depuis 1986, la législation suisse, calquée sur celle de la France, exige qu'un produit truffé contienne de 2 à 5% de vraie truffe. Mais les gourmets assurent qu'il en faut au moins 10% pour satisfaire les plaisirs gustatifs des connaisseurs.

Les profanes ont aussi intérêt à se méfier des imitations: graisse de soja, truffes artificielles japonaises, pâte d'olive noire, truffes blanches passées à la brou de noix, champignons, charbon végétal, etc. A l'instar des tableaux, des pierres précieuses et de tout ce qui est beau, rare et cher, les truffes n'échappent donc pas à l'esprit mercantile des faussaires.

(bj.)

■ TECHNOLOGIE

Energie solaire, la fin de l'éclipse

Depuis l'aube de l'humanité, le soleil nous procure son énergie. Il nous éclaire, nous réchauffe, influence notre humeur, fait la pluie (mais oui!) et le beau temps.

BERNARD JOLIAT

Lorsque Phoebus disparaît, la température baisse, la nuit nous envahit. Nos besoins énergétiques augmentent. Nous devons ainsi produire nous-mêmes cette lumière et cette chaleur que le soleil ne nous apporte plus. Et cette dépendance s'accroît encore en hiver.

Les grandes sources d'énergies fossiles, à l'instar du pétrole, ne sont pas inépuisables, même si elles possèdent encore de belles années polluantes devant elles. La consommation mondiale d'énergie s'accroit inexorablement, au même rythme que le tarissement de ses sources traditionnelles.

Et les espoirs se fondent chaque année davantage sur les énergies nouvelles: le soleil, le vent, les marées. Celles-ci sont «gratuites», inépuisables. Et non polluantes, si l'on excepte la fabrication des matériaux nécessaires à leur captation.

Energie solaire gratuite . . . avec d'énormes investissements

A cet égard, la Terre intercepte en permanence 1/2 00 000 000e (ou un deux-milliardième) de l'énergie déployée par le soleil, ce qui représente quand même actuellement, 10 000 fois les besoins énergétiques mondiaux.

L'énergie solaire n'est plus un mythe. Elle apparaît déjà en Suisse et dans le monde sous forme de centres expérimentaux ou d'unités privées. Son prix de revient, compte tenu des installations nécessaires, est encore très élevé, soit de deux à dix fois plus que l'énergie traditionnelle. Mais ces coûts tendent à diminuer. Et la «démocratisation» de l'énergie solaire, avec la production intensive de capteurs «tous publics» devrait même

Photos: Bernard Joliat

rendre un jour cette source d'approvisionnement très compétitive.

A l'heure actuelle, en laboratoire, il est déjà possible de transformer en courant électrique 30% de l'énergie solaire reçue. Deux photopiles à base d'arséniure de gallium y parviennent. Mais hors des labos, aucun procédé industriel n'est en mesure de proposer des piles offrant un rendement dépassant 20%. La réalité se situe plutôt de 14 à 18% pour les piles en silicium cristallin et à 6% pour les batteries en silicium amorphe.

Michel Rodot, administrateur de la Fondation «Energie pour le Monde» du Centre national français de la Recherche scientifique (CNRS), pense que l'avenir pourrait se situer dans des «satellites d'énergies», dont les immenses panneaux recueilleraient les radiations solaires, très intenses dans le vide sidéral, puis les transformeraient en électricité, dirigée vers la Terre par faisceau hyperfréquence. Cette idée, parfaitement réalisable, ne serait cependant envisageable sur le plan économique que le jour où les coûts de lancement des satellites seront cinquante fois moins élevés.

Energie-passion

On parle d'utilisation active lorsque l'on capte la chaleur du soleil pour élever la température de l'eau (sanitaire, chauffage, piscines, séchage du foin, etc.). Il s'agit de l'énergie solaire thermique.

Quand on transforme les rayons du soleil en électricité, il s'agit de l'énergie solaire photovoltaïque, du nom du physicien italien Volta qui inventa la pile électrique en 1800.

Il est question d'utilisation passive lorsqu'on utilise directement les rayons du soleil pour augmenter la lumière ou la température d'une pièce, d'un jardin d'hiver et même d'un bâtiment, cela avec des matériaux conçus pour tirer toute la quintessence du soleil.

En se prononçant pour le moratoire nucléaire tout en plébiscitant l'article constitutionnel sur l'énergie, le peuple et les cantons suisses ont choisi une politique énergétique résolument orientée vers la maîtrise de la consommation et le développement des énergies nouvelles. Le «solaire» figure à la pointe de ces préoccupations.

Promouvoir l'énergie solaire thermique, tel est l'objectif du groupe d'action «énergies renouvelables» du programme Energie 2000, qui propose une installation vendue clé en main à moins de 10 000 francs, le «Solkit», destiné à produire de l'eau chaude. Ce «Solkit» offre 4,5 m^2 de capteurs solaires pour une maison familiale de quatre personnes, assurant 2500 kwh d'énergie thermique par an. Le coût du kwh revient à 16 centimes avec un amortissement de l'installation calculé sur vingt ans.

La Suisse possède actuellement une vingtaine d'installations-pilotes de type «Solkit» sur son territoire, dont quatre en Romandie, dans le canton de Neuchâtel.

(bj.)

Assurer votre avenir tout en payant moins d'impôts

Aimeriez-vous épargner tout en allégeant votre charge fiscale? Voilà ce que vous offre le plan de prévoyance 3e pilier Raiffeisen.
Avec lui, diminuez le montant imposable de votre revenu. Dépôts et intérêts produits sont exonérés d'impôt. Vous bénéficiez d'un taux d'intérêt attractif, ainsi que de possibilités intéressantes concernant l'acquisition de votre logement.
C'est avec plaisir que nous vous renseignerons!

RAIFFEISEN

La crédibilité bancaire

Gratuite l'énergie solaire? oui, mais encore faut-il pouvoir la capter à moindres frais. L'investissement initial qu'elle exige aujourd'hui dépasse les budgets normaux. L'alimentation d'une ampoule classique requiert une dépense de quelque 1200 francs en photopiles, en accumulateur, régulateur et autres composants. Une heure d'utilisation de cette ampoule revient alors à trois centimes, ce qui coûte cent fois moins que les piles chimiques, mais encore six à huit fois plus que l'électricité distribuée sur les grands réseaux publics.

L'optimisme est néanmoins de rigueur. Au cours de deux dernières décennies, les prix de l'énergie solaire, alors inaccessible, ont été divisés par vingt. Et cette décrue se poursuit avec l'élargissement de la production. Les plus grands fabricants mondiaux, exclusivement européens, japonais et américains, ont dépassé les 600 000 m² de panneaux solaires annuels et approchent désormais le million de m². Mais il faudra sans doute attendre encore une bonne vingtaine d'années pour que leur coût approche celui des réseaux actuels. Vers l'an 2015, il n'est pas exclu de voir enfin l'énergie solaire remplacer progressivement celle du pétrole et du nucléaire. Et ne plus se contenter d'alimenter des relais de communication ou des maisons isolées.

Pour demain en Suisse? «Téléphone solaire» en Australie.

Priorité au tiers-monde?

Selon Michel Rodot, ce sont les pays du tiers-monde, paradoxalement, qui pourraient être les premiers bénéficiaires de l'énergie solaire. Au Maroc, une récente étude a démontré que le branchement d'un village au réseau coûtait en moyenne 150 000 francs alors que l'on pouvait alimenter l'éclairage et l'audiovisuel du même village avec de l'énergie solaire pour moins de 45 000 francs. Ce qui permet d'affirmer que les deux milliards d'êtres humains habitant la campagne, dans les pays en développement, pourraient non seulement être équipés avec l'énergie solaire en bénéficiant de cette même différence de prix, mais se verraient encore gratifier de fabuleux rabais supplémentaires, à terme, en tenant compte de l'énorme potentiel de ce marché planétaire. Ce projet éviterait ainsi à deux milliards de personnes d'attendre, durant de nombreuses générations, leur hypothétique branchement sur leur lointain réseau national et satis-

Les énergies nouvelles

Les éoliennes de Palm Springs, Californie – USA

Outre le soleil, les éléments naturels en mouvement, les marées et le vent, à l'image des cours d'eau, pourraient également participer à l'avènement de nouvelles sources d'énergie, propres et perpétuellement renouvelables.

La puissance des marées

Les marées sont inépuisables. Leur puissance dépasse 3 milliards de kwh, dont un tiers se perd le long des côtes. Si l'on réussissait à en utiliser à peine 20%, on obtiendrait quelque 400 milliards de kwh.
La France, avec l'usine marémotrice de Rance, la première du monde, conçue en 1943 et réalisée en 1966, a largement ouvert la voie dans ce domaine.

Le souffle des vents

Les Anciens, plus de 2000 ans avant notre ère, utilisaient déjà la puissance éolienne. Les Etats-Unis, le Canada, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, le Danemark, l'Allemagne, l'Italie, la France, la Grande-Bretagne, l'Irlande, la Suède et l'Ukraine, imités par certains pays du tiers-monde (Algérie, Inde, etc.) l'on sortie de sa désuétude et possèdent aujourd'hui des installations plus ou moins performantes.
Les plus spectaculaires ensembles d'éoliennes ont été construits dans la région de Palm Springs en Californie où un seul groupe de 50 moulins de 70 mètres, avec chacun deux palmes de 100 mètres, offre une puissance totale de 360 Mwh (un megawatt = un million de kw).

Autres sources énergétiques

Les ressources potentielles de notre planète en énergies nouvelles ne se limitent pas au soleil, aux marées et aux vents. La géothermie offre d'intéressantes possibilités. Sur les meilleurs gisements, comme celui de Vale Secolo en Italie, le plus puissant du monde, le prix de revient du kwh se révèle nettement inférieur à celui des combustibles fossiles.
L'énergie thermique des mers et la force des vagues font encore l'objet d'études,et de nombreuses autres sources techniquement réalisables (piles bactériennes et à combustibles, fumées industrielles, etc.) restent pour l'instant à l'état expérimental, le rendement étant très inférieur aux investissements exigés. *(bj.)*

ferait leurs besoins élémentaires, évalués à 6 kw par village, soit la puissance moyenne consommée par une seule famille dans les pays industrialisés. La communauté disposerait alors au moins d'une microcentrale, sorte de fontaine d'électricité permettant aux villageois de recharger leurs accus, d'alimenter différents appareils collectifs (TV, frigo pour les médicaments, radio-téléphone, pompe à eau pour l'irrigation) et même éventuellement, un générateur pour l'éclairage des rues et de l'école.

La réalisation de ces objectifs sociaux, qui pourraient aussi générer des emplois, ouvrir une fenêtre sur le monde, améliorer le confort de certaines populations isolées tout en freinant l'exode rural, dépend en priorité des pouvoirs publics appelés à en assurer le financement. En effet, seuls les frais d'exploitation seraient supportés par les utilisateurs. A cet égard, la CEE a déjà aménagé 800 pompes au Sahel, tandis que le Mali en possède 300 à lui tout seul. Mieux: près de 30 000 kits solaires complets ont été installés en Indonésie, mais pas toujours pour des raisons humanitaires. L'arrivée de la télévision dans les villages reculés de l'archipel permet en effet aux gouvernants de conforter leur pouvoir et leurs ambitions politiques jusqu'au milieu de la jungle . . .

Il n'est cependant pas envisageable, pour l'instant, de dépasser la faible puissance de ces kits sans augmenter considérablement leurs coûts. Mais l'importance de ce marché mondial pourrait toutefois susciter un vif intérêt, tant auprès des fabricants de capteurs solaires – et de leurs dérivés – que du côté des investisseurs. La baisse des prix qui s'ensuivrait se répercuterait rapidement sur le prix de revient de ces capteurs dans les pays industrialisés. La recherche, dans ce domaine, se trouverait de surcroît revalorisée par ce projet qui accélérerait d'autant les découvertes de technologies nouvelles.

Four solaire d'Odeillo: recherche, énergie, futur . . .

Le four solaire d'Odeillo, près de la station climatique de Font-Romeu dans les Pyrénées Orientales en France, contribue aux travaux du CNRS.
Au foyer du grand miroir d'Odeillo, on parvient à une température maximale de 3800 degrés: la dimension des miroirs permet de recueillir un flux total d'énergie de 1000 kwh.

L'intérêt des fours solaires
Ces hautes températures, privées de champs électriques et magnétiques gênants, permettent d'obtenir et de traiter des matériaux dans des conditions d'extrême pureté.
Ainsi, les tuiles de protection de la navette spatiale, les boucliers thermiques des missiles, les fenêtres radio-transparentes de satellites ont été étudiés à Odeillo. Pour de telles études, le grand four solaire est irremplaçable et sert à expérimenter des équipements et procédés hautes températures à finalités industrielles.

(bj.)

La centrale solaire du Mont-Soleil

L'une des plus spectaculaires centrales solaires voltaïques de Suisse se trouve au Mont-Soleil, un nom prédestiné, au dessus de Saint-Imier, dans le Jura Bernois, à l'altitude de 1290 m.
La centrale développe une puissance maximale de 500 kw et se compose de 110 tables de cellules solaires au silicium, couvrant au total 4775m² et produisant environ 720 000 kwh d'électricité par an, ce qui correspond aux besoins de deux cents familles. Les 10 560 panneaux, formés chacun de 36 photopiles, ont été assemblés en modules sans vis, par collage, la suppression du cadre en aluminium permettant ainsi de limiter les pertes d'énergie.
Avec un prix de revient du kwh estimé 1,10 francs, cette centrale se situe assez loin du seuil de rentabilité. Elle se destine donc en priorité à la recherche, au développement et à la démonstration du captage de l'énergie solaire en Suisse. *(bj.)*

A LIRE DANS LE PROCHAIN PANORAMA

CONSTRUIRE AVEC LA LPP Dès le 1er janvier 1995, les fonds de prévoyance pourront être utilisés pour financer la construction d'un logement.

SEMAINES DE L'EPARGNE Avec le jeu des «cinq thunes» dans le cadre de nos semaines de l'épargne, de nombreux prix à gagner.

SANTE De nombreux Suisses souffrent d'une trop forte pression sanguine. Panorama vous propose quelques moyens de lutte.

FRIBOURG

Fribourg
Jusqu'au 19 septembre
«La montagne»
Exposition du 8e concours photographique
Musée d'histoire naturelle

Jusqu'au 31 décembre
«Erich Weiss», théâtre de marionnettes de Dietlikon
Exposition au Musée de la marionnette

24 septembre
Marché aux oignons et braderie

GENEVE

300e anniversaire de la naissance de Voltaire
Pour tout renseignement:
Tél. 022/ 738 52 00
Jusqu'au 30 septembre
Voltaire imprimé tout vif: un choix d'éditions suisses 1723–1778
Bibliothèque publique et universitaire
Jusqu'au 30 décembre
«Les délices»
Exposition à l'Institut et Musée Voltaire
Jusqu'au 31 décembre
Voltaire chez lui:
Genève et Ferney
Maison Tavel

Jusqu'au 10 septembre
Le vignoble genevois se présente: dégustation des vins genevois et animation.
Place du Molard, tous les samedis, de 13h00 à 16h00

Jusqu'au 30 septembre
«Swiss made»
Parcours au coeur de la sculpture suisse contemporaine.
Parc de La Grange.
«Swiss made» en miniature à la Galerie Kara.

Jusqu'au 1er octobre
«Genève autour de l'art déco»
Musée Ariana

JURA

Delémont
3 septembre
Jazz à la gare
9 au 11 septembre
46e Fête du peuple jurassien
7 au 16 octobre
27e Comptoir delémontain

Saignelegier
3 et 4 septembre
Grand rassemblement des familles à l'occasion de l'année internationale de la famille.
9 et 10 septembre
Foire jurassienne de la brocante et d'antiquités

Bure
17 septembre
Autocross national, championnat suisse

JURA BERNOIS

Moutier
Jusqu'au 18 septembre
René Myrha
Musée jurassien des Beaux-Arts

Orvin
3 septembre, dès 20h00
4e Grande nuit du vieux jazz
«Les Haricots Rouges» de Paris en concert avec «Wolverines Jazz Band» de Berne et «The Bowler Hats» de Lyss
Cantine Sous-les-Roches

Saint-Imier
9 et 10 septembre, 20h30
«La comparation»
de Nédim Gürsel
Théâtre Espace Noir

NEUCHATEL

Le Boveret
3 septembre
«Nuit du Blues»
Espace Val-de-Ruz

Les Geneveys-sur-Coffrane
24 et 25 septembre
«Les champignons dans l'alimentation»
Rencontre mycologique, gastronomique et poétique
Centre du Louverain

La Chaux-de-Fonds
du 2 au 4 septembre
95e Fête des Musiciens suisses
1er octobre
Bourse de montres au Musée International d'Horlogerie

Neuchâtel
Jusqu'au 22 janvier 1995
«Marx 2000»
Musée d'ethnographie.
En outre, collections permanentes: l'art nègre; l'Egypte pharaonique, Le Bhoutan; les bijoux Touaregs; les jades chinois. «Exotica» du XVIIIe siècle. Fresque de Hans Erni.

VALAIS

Monthey
16 et 17 septembre
«A Monthey, la fête»

Martigny
du 30 septembre au 9 octobre
Foire du Valais et combat de reines

Ovronnaz
4 septembre
Course pédestre Ovronnaz-Cabane Rambert. Le tour des Muverans, 4 jours.
Tél. 027/86 42 93

Torgon
3 et 4 septembre
Championnats suisse de tir à l'arc

VAUD

Les Avants
10 et 11 septembre
Concours International de bucheronnage au terrain du Châtelard.

Les Diablerets
11 septembre
Sortie accompagnée en forêt pour tous les amis des champignons.
Tél. 025/ 53 13 75

Lausanne
29 septembre
Concert de l'Orchestre de la Suisse romande sous la direction d'Armin Jordan. Oeuvres de Schubert et Mahler.
Palais de Beaulieu, 20h30
14 au 25 septembre
75e Comptoir suisse, Palais de Beaulieu. Avec une exposition canine internationale.
Tél. 021/ 691 70 83

Ropraz
10 septembre au 9 octobre
«Impressions d'opéra»
Avec V. Sciboz, peintures et Y. Biver, Sculptures
Galerie l'Estrée

Vevey
du 9 au 11 septembre
La Schubertiade, d'Espace 2; grande fête de la musique (plus de 150 concerts).

Sous réserve de toute modification de date ou de programme.
(aa.)

Payer sans argent liquide avec l'EUROCARD Raiffeisen

Avec cette carte de crédit, votre signature suffit pour régler vos achats, notes d'hôtel, de restaurant et autres prestations de service, dans le monde entier.

Sécurité maximale, décompte mensuel clair, location de voiture sans caution, carte de conjoint gratuite et autres avantages, moyennant une cotisation annuelle de fr. 50.– seulement.

Consultez-nous à titre personnel!

Retraits d'espèces sans frais à tous les ec-Bancomats de Suisse

RAIFFEISEN

La crédibilité bancaire