Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (1995)
Heft: 1

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

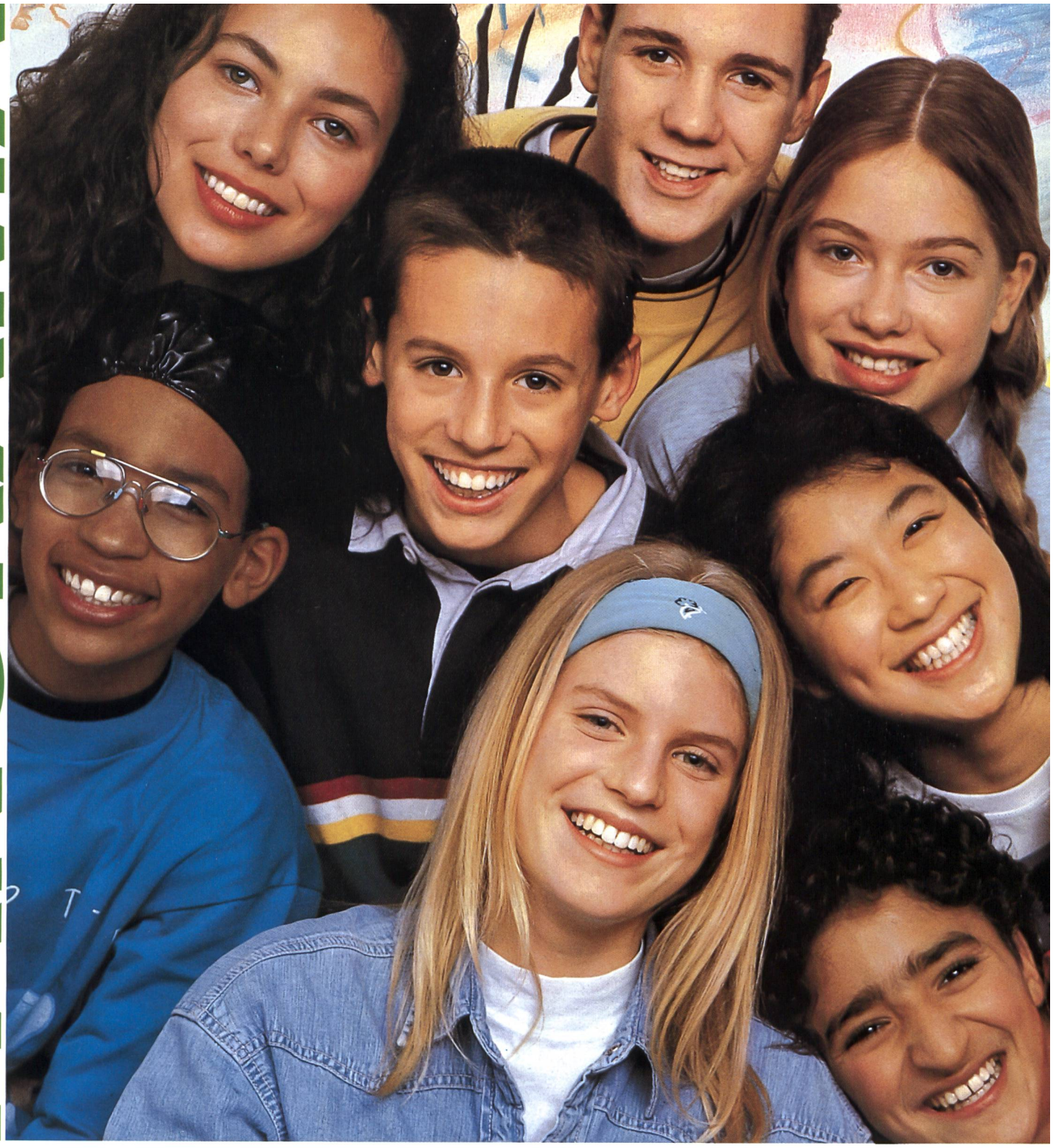
Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans 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



CONCOURS JEUNESSE «L'amitié sans frontières» est le thème du prochain concours international Raiffeisen pour la jeunesse.

PERSPECTIVES BANCAIRES Le professeur Bruno Gehrig trace les grandes lignes du marché bancaire suisse actuel.

DIFFERENCES FISCALES Une comparaison intercantonale des impôts sur le revenu place Zug en première place.

RAIFFEISEN

Magazine clients des Banques Raiffeisen 1/95

Bien mener sa barque

Notre monde bancaire vit des courants tumultueux. A l'image du rameur qui s'épuise à vouloir lutter longuement à contre-courant, les Banques Raiffeisen perdraient toute leur énergie à tenter de contrarier vents et marées. Il est bien plus efficace de ramer dans le sens de la vague, pour éviter les pertes d'énergie et certaines frictions. C'est le meilleur choix pour atteindre le but fixé.

Chacune de nos Banques Raiffeisen, dans sa région, a la volonté de répondre au plus juste à la demande de ses clients.
Le développement réjouissant de notre groupe, et plus encore, les nombreux sociétaires qui nous rejoignent d'année en année, démontrent bien que nous avons pris le bon cap.

Pour cette confiance témoignée envers les Banques Raiffeisen, je tiens à remercier tous nos sociétaires et nos clients, en leur présentant très sincèrement mes meilleurs voeux de bonheur, de santé et de succès pour la nouvelle année.

Ma gratitude s'adresse également aux membres des conseils d'administration et de surveillance ainsi qu'à tout le personnel des Banques et de l'Union, en ce qu'ils ont su manoeuvrer notre barque en évitant bien des écueils.

Felix Walker
Président de la Direction centrale de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen.

Déjà

La nouvelle année. A peine la précédente a-t-elle vécu ses derniers moments que nous voilà déjà sollicités par 1995: plus de trois cents jours devant nous à agender, à planifier, à occuper. Travail, loisirs, famille . . . Autant de bonnes résolutions à prendre et à ne pas forcément tenir.
Tout cela dans un contexte économique, social et mondial qui se perpétue. Autant dire, une sorte de continuité maussade qui ne prête pas même à sourire.
Et pourtant, la vie continue. Depuis quelque temps, je lis dans la presse, j'entends dire, que l'imagination est un facteur qui prendra de plus en plus de place dans notre société.
Et les entreprises de rêver de cadres imaginatifs, et les psychologues de valoriser le fameux hémisphère cérébral droit de la créativité! Ouf, je désespérais de voir un jour notre monde abandonner sa rigueur rationnelle et pragmatique au profit du sensitif.
Sentir et rêver, rendre possible. Des dimensions parfaitement humaines.
Il est grand temps que l'on s'y mette. Puisse 1995 être la première année de l'ère des nouvelles lumières.

ANNIE ADMANE

PANORAMA

MARCHE BANCAIRE SUISSE Depuis quelques années, les banques suisses font face à la restructuration. **4**

ZUG EN TETE C'est là que les impôts sont les plus légers. Berne, Fribourg, Vaud et Jura: on paie plus. **6**

ARTISTES à vos crayons! «L'amitié sans frontières» est le thème du 25e concours international pour la jeunesse. **10**

Photo: UBSR

NOUVELLE SERIE
Les prestations de service des Banques Raiffeisen. **15**

ASSURANCE INCENDIE
Pour éviter les mauvaises surprises, mieux vaut se prémunir. **22**

LES ACHATS EN GROS
Aspects écologique, pratique et économique de la consommation. **26**

GASTRONOMIE SUISSE
«Bien de chez nous», une nouvelle série sur nos merveilles régionales. **31**

Editeur
Union Suisse des Banques Raiffeisen

Composition
Brandl & Partner AG, 4601 Olten
Photolithos
Grapholt AG, 4632 Trimbach

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: UBSR

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

«Les demandes en crédit resteront importantes en 1995»

Felix Walker, Président de la Direction centrale de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen analyse 1994 et nous parle déjà de 1995.

INTERVIEW: MARKUS ANGST

PANORAMA *Au début de l'année passée, vous aviez prévu que 1994 ne serait pas facile pour les Banques Raiffeisen. La réalité confirme-t-elle vos dires?*

FELIX WALKER: L'année passée a été un bon exercice même si les résultats n'ont pas été à la hauteur de ceux de l'année précédente. Compte tenu des bouleversements du marché bancaire, les résultats dans le domaine des papiers-valeurs n'ont pas été excellents. En ce qui concerne les affaires hypothécaires, elles ont représenté le plus gros de nos activités, comme toujours. Mais étant donné que les taux sont restés stables et que les dépôts de clientèle n'ont que très légèrement progressé, le refinancement est devenu plus cher. Nous avons surtout cherché à réduire nos besoins en provisions pour les crédits à risque, grâce à une politique commerciale prudente, soutenus en cela par l'amélioration de la conjoncture, favorable à notre clientèle commerciale.

Et que prévoyez-vous pour 1995?

Le contexte économique ne va pas changer parce que nous attaquons une nouvelle année. Donc, continuité. Nous espérons que la relance amorcée va se poursuivre et que les demandes en crédit auprès de nos banques vont continuer sur leur lancée. Car l'assouplissement de la Lex Friedrich et la libération des fonds de prévoyance pour l'accession à la propriété auront des répercussions sur le marché immobilier. L'afflux des fonds de clientèle devrait plutôt se ralentir. L'on peut donc s'attendre à un coût de refinancement élevé, et tenant compte des taux de crédits actuels, cela devrait entraîner une nouvelle diminution de la marge sur les taux. C'est pourquoi l'acquisition de fonds passifs devient particulièrement importante.

Depuis quelques années, on peut lire dans la presse que les banques régionales et cantonales sont en difficultés mais il est rare que l'on évoque, sur ce point, les Banques Raiffeisen. Ont-elles mieux que les autres passé le cap de la récession?

Nos principes commerciaux nous ont incontestablement aidés. Je pense plus particulièrement à l'autonomie, à la transparence à la fois géographique et commerciale ou à la limitation du risque de fluctuation des taux, tout ceci dans les relations entre les Banques Raiffeisen et notre banque centrale. Il est vrai que la collaboration avec les services de l'Union est une sécurité, qu'il s'agisse de conseil, de financement, de révision ou encore de sélectivité dans les affaires.

En fait, quels sont les réels atouts des Banques Raiffeisen?

la responsabilité décentralisée découlant de notre système de fonctionnement, notre proximité sur le terrain et nos conseils clientèle en matière de crédit et de surveillance sont des particularités importantes et appréciables de notre groupe, de même que la légèreté et la simplicité de nos structures.

Selon le professeur Gehrig (ndlr: voir interview pages 4-5), l'informatique a été à l'origine des bouleversements auxquels les banques ont dû faire face. Quelles en ont été les conséquences pour les Banques Raiffeisen?

En fait, l'informatique est devenue un élément prioritaire de compétitivité. Notre groupe a élaboré une stratégie informatique propre pour garantir à tous les niveaux la mise en place d'un système efficace et rentable. Parallèlement à l'installation d'un équipement performant à notre banque centrale, nous avons introduit un «paquet logiciel» – Dialba 2000 – indépendant de tout hardware, dans nos banques. L'ensemble constitue un réseau stratégique auquel toutes les Banques Raiffeisen seront reliées d'ici l'an 2000.

La nouvelle holding de banques régionales a adopté certains principes (par exemple, la banque centrale) de la structure de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen. Etes-vous, en votre qualité de directeur des services centraux, flatté du fait que le modèle Raiffeisen, bientôt centenaire, soit copié par d'autres?

En vérité, nous sommes convaincus que notre modèle est une bonne

lix Walker, recteur des rvices centraux de Union Suisse des anques Raiffeisen évoit la poursuite e la relance onomique en 995.

Photo: Christof Sonderegger

alternative par rapport à d'autres groupes bancaires. La diversité dans l'unité permet l'autonomie dans le fonctionnement. En outre, l'appartenance à un ensemble faîtier plus grand, permet de travailler plus efficacement et plus économiquement. De plus, la solidarité propre à toute union renforce la sécurité. La holding des banques régionales semble bien avoir perçu tous les avantages de ce principe d'intégration pour les banques concernées.

La restructuration du marché bancaire a tout de même eu une influence sur les Banques Raiffeisen. Comment s'est engagé pour vous ce processus d'adaptation et comment l'évaluez vous?

Bien que les petites unités aient toujours leur place au sein de notre organisation, il est évident que chaque banque doit avoir une dimension suffisamment grande pour faire face à cette mouvance. Sur ce point, l'on assiste à une bataille d'experts. En ce qui nous concerne, nous privilégions le «mix» optimal entre le potentiel local (rayon d'activité suffisant), une offre de prestations adéquates à la demande et des frais d'infrastructure correspondants. Nombre de nos banques ont déjà atteint la taille suffisante ou sont en phase d'y arriver en poursuivant leur croissance. Pour les autres, l'adaptation des structures par l'élargissement du rayon d'activité et la coopération accrue ou par fusion est indispensable. Etant donné que chaque banque Raiffeisen est indépendante dans ses choix, l'Union doit faire preuve de beaucoup de conviction et doit savoir les motiver.

Pour finir, une question qui doit brûler les lèvres de bien des propriétaires immobiliers: Comment évoluera le taux hypothécaire en 1995?

Notre marge se situe actuellement légèrement au dessus de 1%. Comme je l'ai déjà dit, nous craignons un rétrécissement en 1995. Afin d'éviter que ce processus n'affecte une partie des banques, et si les coûts de refinancement ne baissent pas, nous serons bien obligés, tôt ou tard, de remettre en question les taux hypothécaires.

Une évolution logique mais fulgurante

Le marché bancaire helvétique connaît depuis la dernière décennie des mutations en profondeur. Cette évolution logique en soi, s'effectue cependant très rapidement.

PROF. BRUNO GEHRIG

Depuis 1990, une centaine d'instituts bancaires ont perdu leur autonomie, par voie de liquidation ou de reprise. Si ce phénomène avait été prévisible il y a quatre ans, les esprits d'alors l'auraient jugé dramatique.

Les clients sont mieux informés

Ce mouvement a sans aucun doute été influencé par des facteurs conjoncturels, tels que la récession ou la correction hors normes et à peine prévisible du marché immobilier. Mais, l'impératif d'adapter les structures à ce nouveau contexte a été plus déterminant.

L'époque des ententes cartellaires entre banques est désormais révolue. Les clients sont aujourd'hui beaucoup mieux informés qu'il y a dix ans sur les offres en concurrence: ils comparent, choisissent leur relation bancaire et en changent plus rapidement qu'avant.

Rattrapées par le progrès

Indéniablement, les progrès de l'informatique et d'une certaine technologie ont été parmi les motifs fondamentaux et les plus lourds de conséquences de cette restructuration. En fait, les banques se sont trouvées «dépassées». Et tout a commencé avec le «back-office», par souci de rationalisation. Effectivement, les principes d'information et de direction d'une banque agissent sur les contacts avec la clientèle et les modifient.

Quelques points de repère permettent de mesurer l'efficacité de cette amélioration dans la gestion des banques. Par exemple, à l'heure actuelle, le trafic des paiements d'une grande banque s'est considérablement démultiplié par comparaison avec les années 80, phénomène accompagné d'une réduction de l'effectif des employés. Il est donc à peine pensable et financièrement impossible d'envisager présentement une gestion moderne des affaires financières avec tous les engagements contractuels qui en découlent sans une infrastructure informatisée adaptée à ces nouvelles mœurs. L'informatique est devenue le pilier incontournable d'une flexibilité à laquelle les banquiers doivent obéir: innovation dans les procédures et les produits, nécessité de rationalisation, besoins d'investissements, et brusques fluctuations des coûts.

Un engagement commun efficace

Mais si le progrès ouvre de nouveaux horizons, il comporte également une part de risques plus élevée. Les pertes sont assumées en premier lieu par les propriétaires, ce qui n'empêche pas les épargnants de subir le contrecoup des aléas financiers de leur banque. C'est pour éviter de tels problèmes et une perte de confiance éventuelle, que la Commission fédérale des banques veille à l'application de la loi sur les institutions financières et les banques, dont c'est d'ailleurs aussi le but premier. Qui plus est, les événements des trois dernières années ont obligé les autorités de surveillance à imposer de plus grandes exigences. Parallèlement, la branche elle-même a pris des mesures de lutte.

Il faut dire que les nombreuses reprises de banques qui se sont produites n'ont jamais eu de caractère altruiste; à visées purement commerciales, elles avaient tout simplement pour but l'acquisition de nouvelles parts de marché. Et réalisées au bon moment, on leur a souvent donné l'excuse d'avoir été envisagées pour éviter une deuxième «affaire Thoune».

Un filet de sécurité

En regard de l'avenir, le risque de crise est pour l'heure nettement plus faible qu'il y a un an. Non seulement parce que le besoin de réévaluation conjoncturel régresse, mais aussi parce qu'un nouvel engagement solidaire, formel et de fait, basé sur un large filet de sécurité, vient d'être pris.

Il se compose de divers partenariats et repose essentiellement sur la Déclaration patronale des grandes banques et des banques cantonales, englobant presque 100 banques régionales dans une holding nouvellement créée.

Cet acte solidaire mérite un grand respect. Il n'était pas évident que les banques suisses parviennent à un tel accord. Il suffit d'observer les pays scandinaves et les USA pour s'en persuader: l'Etat et les contribuables de ces pays ont fait, pour une grosse part, les frais de la restructuration de leurs systèmes bancaires.

Des contraintes commerciales

Néanmoins, cette amélioration de la protection des déposants n'a jamais été et ne sera jamais un argument justifiant de prétendus impératifs commerciaux consécutifs à l'optimalisation de la gestion d'un établissement bancaire. Dans de nombreux cas de reprise d'une banque, ce principe de protection se met aisément en place du point de vue légal mais n'est pas évident sur le plan commercial. En fait, il est plus facile de décider d'une reprise que de l'assumer. L'expérience a d'ailleurs démontré qu'en général, l'on n'atteint que partiellement les résultats commerciaux escomptés d'une reprise. A tous points de vue, les vrais succès restent l'exception.

En tout état de cause, les banques qui ne sont ni impliquées dans une procédure de reprise ni dans une restructuration spectaculaire, ont l'obligation de réagir de façon conséquente aux impératifs du marché, tout en s'orientant «résultats».

Deux niveaux d'actions

C'est à ce niveau que les banques ont deux possibilités:

■ **1:** D'abord, dans le secteur des crédits: on a remarqué, au cours des trois dernières années, un trop grand nombre de faiblesses, non seulement sur le plan administratif mais également sur le plan de l'analyse au niveau de l'évaluation et de la gestion des risques, que ce soit pour de petits crédits commerciaux ou pour la gestion de gros portefeuilles (diversification). Les banques ont donc besoin d'une systématique, de plus de professionnalisme et de l'introduction plus poussée de méthodes de direction quantitatives si elles veulent que le crédit soit à nouveau un moteur de leurs affaires – ainsi qu'il l'était auparavant.

■ **2:** En second lieu, l'évolution technologique et la pression concurrentielle accrue exigent des banques l'optimalisation de leur organisation. Dans de trop nombreuses banques, les services ne sont pas suffisamment proposés en fonction des besoins réels des clients (par exemple, ouverture de comptes pour nouveaux clients ou émission d'obligations de caisses) et surtout, ils sont lents et onéreux. A l'avenir, le succès du retailbanking résidera moins dans la réponse à de nouveaux besoins et la recherche de nouvelles sources de profit que dans la baisse des coûts administratifs. Ce qui requiert inévitablement la concentration et la corrélation des services offerts avec des prestations les moins chères possibles.

Une mise en place difficile

Deux niveaux d'action, deux degrés de conséquences. D'une part, pour «assimiler» un développement, il faut une organisation plus simple. D'autre part, et plus particulièrement pour les petits instituts, l'augmentation de fonds extérieurs («outsourcing») a pour conséquence de réduire le niveau de préparation. Et surtout, pour ce qui concerne les services grevés de frais fixes importants (trafic des paiements avec l'étranger, gestion des excès de liquidité, développement informatique, gestion de fonds, gestion des dépôts), les transferts aux banques centrales, à des services communs ou à de plus grands instituts joueront un rôle plus important qu'actuellement.

«Make or buy» – dans l'optimalisation des structures, est la question centrale. C'est plus facile d'y répondre que de mettre en place les éléments d'une restructuration.

Les petites banques ont aussi un avenir

A l'heure actuelle, personne ne peut se faire une idée précise de l'avenir de la branche. Deux aspects émanent toutefois des réflexions précédentes: on peut d'abord en déduire que la taille minimum nécessaire sur le plan commercial pour une banque universelle a considérablement augmenté en raison de la pression sur les marges et du développement de l'informatique. Le passage technologique du traitement manuel des données à son automatisation a transformé les processus de production en processus standard qui ne peuvent être économiquement exploités qu'en de très gros volumes.

Ce qui signifie, à court terme, que les petites unités disparaîtront du marché. Leur seule chance de survie réside dans le transfert des tâches à frais fixes élevés à une suprastructure administrative optimale. Ce transfert peut être effectué pour l'heure plus facilement que précédemment grâce à l'informatique. Une petite banque qui réduit ainsi son mode de fonctionnement à ses propres dimensions a de bonnes perspectives commerciales face aux nouvelles données du marché. Elle peut se concentrer sur sa clientèle et profiter de sa proximité sur le terrain – dans l'acquisition ou l'analyse des risques – pour tirer son épingle du jeu. Le mode de fonctionnement d'une banque est donc au moins aussi important que sa taille pour réussir.

Un bon départ

D'autre part, en raison de l'amélioration continuelle de la productivité, le client profitera d'une meilleure relation prix/service, tout cela sous-tendu par une concurrence impitoyable et par le potentiel d'économies engendré par les progrès de l'informatique et de l'organisation bancaire. A l'horizon 2000, le retailbanking sera orienté vraisemblablement sur la réponse à des besoins toujours plus grands de la clientèle, avec moins d'implications et d'autres ressources de la part des banques. Sur le plan des effectifs, on peut envisager une augmentation des postes, tout spécialement dans le domaine du suivi. De telles perspectives requièrent évidemment un haut niveau de direction.

Malgré ses faiblesses, le marché bancaire suisse se trouve en bonne position de départ. Son potentiel financier, son dispositif de protection des déposants et l'émergence d'un véritable esprit d'entreprise permettent de penser que la branche maîtrisera avec succès les nouvelles exigences liées aux mutations du marché.

Illustration: Erik Vogelsang/B&P

L'auteur

Bruno Gehrig est, depuis 1992, Professeur de gestion bancaire à l'Institut suisse pour la banque et la finance de l'école des Hautes études commerciales de Saint-Gall. Il en assume parallèlement la direction, tout en étant également membre de la Commission fédérale des banques. Précédemment, il a assumé des postes à haut degré de responsabilité auprès d'une grande banque (Chef économiste) et d'un bureau de gestion de capitaux, maison-sœur de la précédente (Chef de la bourse puis directeur).

En Suisse centrale, des impôts légers comme la plume!

Pour un contribuable, le lieu de résidence est un facteur déterminant. Les cantons les plus «intéressants» sont ceux de Suisse centrale.

A régions différentes, impôts variables.

MARKUS ANGST

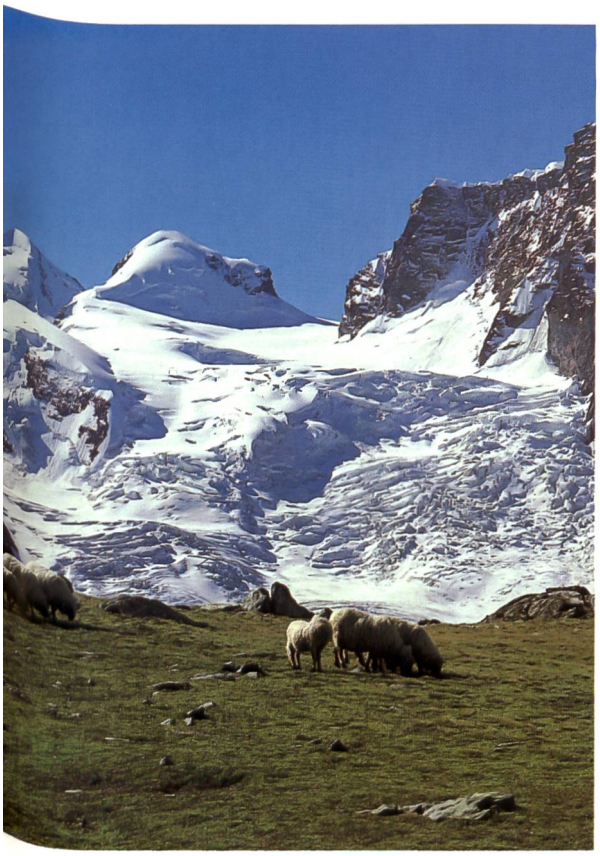
En revanche, Berne et la Suisse romande n'ont rien d'attractif, bien au contraire. Les différences de la charge fiscale en Suisse se sont partiellement et encore accentuées, en ce qui concerne l'imposition des rentiers, par exemple. Telle est la conclusion tirée d'une statistique publiée récemment par l'Administration fédérale des contributions sur «la fiscalité grevant les personnes physiques au titre des impôts cantonaux, communaux et ecclésiastiques», sur la base de 728 communes sélectionnées. Ont été pris en considération les célibataires, les couples mariés sans enfant, les couples mariés avec deux enfants et les couples mariés retraités.

Zoug, le mieux placé

Les différences intercantonales de charge fiscale frappant les personnes mariées sans enfant et à salaire unique sont toujours importantes, surtout en ce qui concerne les bas revenus (conf. tableau 1). L'écart entre les cantons à fiscalité favorable et défavorable est resté relativement stable par rapport à celui de l'année précédente. En 1993 ainsi qu'en 1992 déjà, Zoug était le plus avantageux. Pour un revenu brut de 50 000 francs, dix cantons dépassent le niveau d'indice 200. En clair, dans ces cantons-là, on paie deux fois plus d'impôts qu'à Zoug. Cinq cantons s'approchent de cette limite. Et Berne, à 275

d'indice, bat tous les records. Pour 1000 francs qu'un Zougois versera aux contributions, un Bernois versera 2750 francs! Seuls Nidwald et les Grisons se situent au dessous d'un indice de 150.

Dans les tranches de revenu plus élevées, on assiste toutefois à un certain nivellement. Pour un revenu brut de 100 000 francs, «seuls» sept cantons se montrent encore deux fois plus gourmands que Zoug; à 200 000 francs, ils ne sont «plus que» deux (Neuchâtel et Genève).



Photos: Bildagentur Baumann

D'une manière générale, l'imposition est particulièrement élevée en Suisse romande et à Berne; Nidwald occupe une position assez proche de celle de Zoug. Schwytz est aussi un canton particulièrement attrayant pour les revenus élevés à très élevés.

Les retraités «terrassés»

En ce qui concerne la charge fiscale des rentiers, les différences entre cantons sont encore plus profondes que pour les revenus du travail (conf. tableau 2), surtout pour ce qui est des petits revenus. Les différences entre cantons à fiscalité favorable et ceux qui frappent lourdement leurs contribuables se sont encore accentuées par rapport à l'année précédente. Pour un revenu de 50 000 francs (seule exception à la règle: sur ce plan, Genève s'est montré très social et est le plus favorable), Fribourg est à 497, Berne à 492, Vaud à 481 et le Jura à 447, soit quatre cantons dépassant la barre des 400. En d'autres termes, pour 1000 francs qu'un Genevois rentier versera aux contributions, le Fribourgeois versera 4970 francs à l'Etat!

Mais, dans la grande majorité des cantons, la charge fiscale frappant les revenus des rentiers a reculé par rapport à l'année précédente, à l'exception de Bâle-Campagne pour les bas revenus et de Saint-Gall pour les revenus moyens à élevés; pour les revenus élevés à très élevés, la charge fiscale supportée par les rentiers s'est accentuée dans des proportions non négligeables dans les cantons d'Appenzell-Rhodes extérieures et du Valais.

Fortune: Zurich en tête

Les différences sont particulièrement marquées aussi pour l'imposition de la fortune. Avec un taux de 0,44 pour un total de 200 000 francs, Zurich se détache loin devant les autres. A Bâle Campagne, deuxième en tête, on paie déjà une fois et demi plus. A Schaffhouse, troisième placé, la fiscalité atteint le triple. Et à Fribourg, canton fiscalement défavorable, elle est presque douze fois plus élevée.

Un taux de fiscalité avoisinant 30%

Malgré toutes ces inégalités, l'on constate que la charge fiscale (incluant également les impôts indirects) en Suisse reste globalement au dessous de celle d'autres pays. En 1991, elle représentait un peu plus de 30% en Suisse. Par comparaison, elle était de 40% en Allemagne, 45% en France, plus de 50% en Suède, alors que la moyenne de l'OCDE se situe à 40%.

Enfin, en l'espace de vingt-cinq années, la charge fiscale a progressé de 10% en Suisse. Et la nouvelle TVA ne contribuera certes pas à sa diminution.

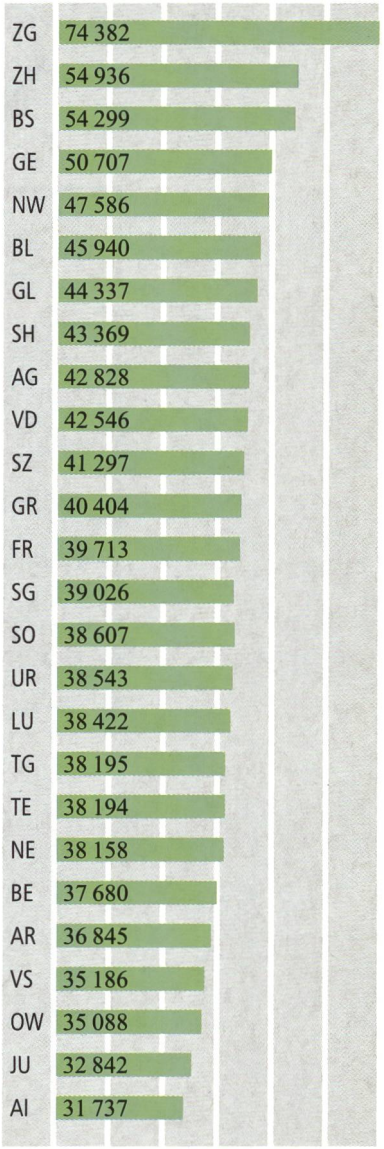
(Documentation: SDES)

Zoug a les salaires les plus élevés

Le canton n'est pas seulement le plus avantageux du point de vue fiscal. C'est aussi celui où le revenu moyen annuel par tête est le plus élevé: 74 382 francs. Suivent, par ordre: Zurich, Bâle-ville, Genève, Nidwald, Bâle-campagne et Glaris.

Mais, par rapport à la moyenne nationale qui se situe à 43 700 francs, les dix-neuf cantons restant sont au dessous. Le plus petit revenu par tête est réalisé en Appenzell-Rhodes intérieures, à Obwald, dans le Jura et au Valais. Dans ces cantons, le revenu moyen n'atteint même pas la moitié de celui de Zoug . . .

(Globus)



Fr. 500.– pour votre santé

Pour des nombreuses formes de prévention personnelle de la maladie, la caisse-maladie CSS vous offre un soutien financier jusqu'à concurrence de max. Fr. 500.– par an. Par exemple, pour un bilan de santé, des cours de gymnastique du dos, de gymnastique prénatale, etc.

Venez vérifier!

☐ Votre compte «santé» m'interesse, veuillez m'envoyer une documentation détaillée.

☐ Veuillez prendre contact avec moi pour m'expliquer personnellement le compte «santé».

Nom: _____

Prénom: _____

Rue: _____

NPA/Lieu: _____

Tél.: _____

Coupon à retourner à:
CSS, Compte «santé», Rösslimattstrasse 40, 6002 Lucerne

CSS
ASSURANCE

Ce qu'il reste d'une amélioration de revenu

Les augmentations de salaires ne sont plus aussi fréquentes qu'auparavant. Toutefois, si vous êtes l'heureux bénéficiaire d'un petit plus en début d'année, sachez qu'une grosse partie de ce montant ira dans les caisses de l'Etat.

En 1993, un célibataire salarié dont le salaire annuel a passé de 80 000 à 100 000 francs a dû verser (en moyenne nationale) 28,6% de cette augmentation au fisc, selon les chiffres publiés par l'Administration fédérale des contributions. La ville jurassienne de Delémont, avec le tiers, est la plus gourmande. Suit Soleure à 32,4%. Les plus frugales sont les villes de Zoug (19,1%) et de Stans (22,6%). A Bâle et à Genève, le même contribuable a versé 31,9%; à Berne, 30,8% et à Zurich, 26,8%.

La taxation en impôts directs d'une progression de salaire de 50 000 à 60 000 francs a été de 21,6% en 1993. Les contribuables de cette catégorie ont ainsi conservé 78,4% de leur augmentation de salaire. Mais, ceux qui ont progressé de 100 000 à 150 000 francs n'en ont conservé que les deux tiers (exactement 67,3% en moyenne) dans les plus grandes villes cantonales.

(SDES/ma.)

Charge fiscale du revenu du travail* pour une personne mariée, sans enfant

Canton	Revenu brut 50 000 francs		Revenu brut 100 000 francs	
	%	Indice**	%	Indice**
ZH	5,63	155	9,80	140
BE	9,99	275	14,86	213
LU	8,33	229	13,94	200
UR	6,06	167	11,22	161
SZ	6,20	171	9,69	139
OW	6,78	187	12,05	173
NW	4,99	137	8,82	126
GL	7,16	197	12,95	186
ZG**	3,63	100	6,98	100
FR	9,17	253	14,27	204
SO	6,64	183	13,57	194
BS	7,70	212	14,84	213
BL	7,09	195	12,46	179
SH	7,18	198	12,90	185
AR	7,52	207	11,45	164
AI	8,50	234	12,39	178
SG	7,38	203	12,88	185
GR	4,84	133	11,09	159
AG	6,60	182	11,51	165
TG	6,50	179	11,86	170
TI	7,18	198	13,53	194
VD	8,81	243	13,81	198
VS	7,23	199	11,52	165
NE	7,88	217	14,64	210
GE	6,41	177	15,53	222
JU	8,96	247	15,23	218

Charge fiscale du revenu* d'un retraité marié sans enfant

Canton	Revenu brut 50 000 francs		Revenu brut 100 000 francs	
	%	Indice**	%	Indice**
ZH	3,83	158	7,82	130
BE	11,95	492	16,61	276
LU	7,74	319	12,12	201
UR	5,85	241	12,37	205
SZ	5,95	245	8,76	146
OW	6,67	274	11,09	184
NW	4,67	192	8,18	136
GL	6,25	257	11,28	187
ZG**	3,13	129	6,02	100
FR	12,07	497	17,58	292
SO	5,44	224	11,52	191
BS	6,57	270	12,70	211
BL	4,59	189	9,76	162
SH	8,50	350	15,29	254
AR	6,72	277	10,05	167
AI	7,98	328	11,22	186
SG	5,10	210	11,37	189
GR	4,29	177	9,59	159
AG	6,03	248	9,86	164
TG	5,63	232	10,29	171
TI	7,14	294	14,77	245
VD	11,70	481	16,24	270
VS	7,93	326	12,14	202
NE	6,83	281	12,76	212
GE	2,43	100	15,83	263
JU	10,85	447	16,48	274

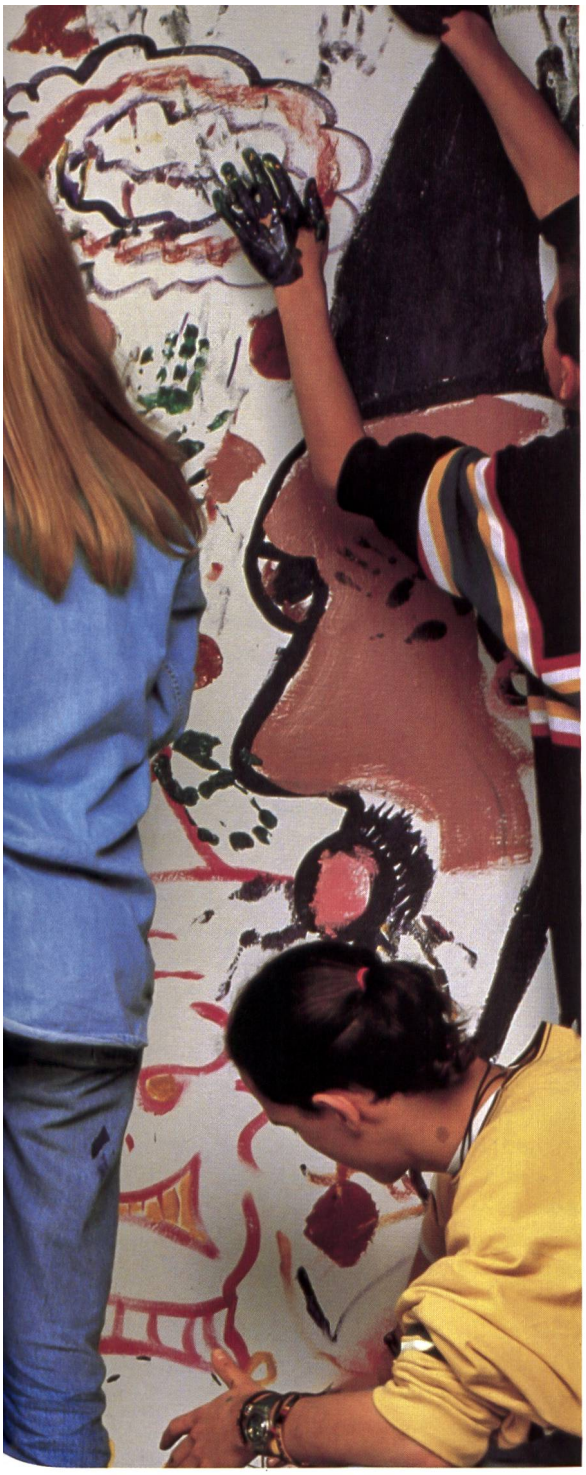
*Cantons, communes et paroisses, **Canton le plus favorable = 100

Photo: USBR

■ USBR

L'amitié sans frontières

Le 25e concours international Raiffeisen pour la jeunesse nous parle d'amitié sans frontières, de fraternité et de tolérance entre les peuples.



Les jeunes de six à dix-huit ans peuvent participer au 25e Concours international Raiffeisen pour la jeunesse.

MARKUS ANGST

Toutes les filles et les garçons entre 6 et 18 ans sont concernés et devront s'exprimer sur ce thème, en dessin ou en peinture. D'année en année, ce qui est devenu le plus grand concours mondial, tente de sensibiliser la jeunesse à des thèmes et des événements d'actualité, en lui permettant de s'exprimer librement. Le nombre de participants l'année passée prouve le succès incontestable de ce concours: 34 000 jeunes de toute la Suisse ont saisi crayons et pinceaux pour évoquer le thème du moment: les transports.

La fraternité contre l'indifférence

Le thème de ce concours anniversaire – c'est le 25e – ne laissera personne indifférent. «L'amitié sans frontières» est un slogan qui voudrait aider à construire des ponts par dessus les petits et les grands conflits mondiaux. Ce qui devrait peut-être aussi nous aider à penser autrement, à mieux comprendre et accepter les différences et les droits des autres, à nous rapprocher de ceux dont le mode de vie n'est pas le nôtre. Les jeunes ont ce pouvoir de tracer de nouvelles voies pour nous permettre d'effacer la haine et l'indifférence. Avec les couleurs, avec les traits qu'ils y mettront, sans doute réussiront-ils à ancrer dans le coeur des adultes cette fraternité que toutes les lois n'ont pas réussi à nous imposer.

Trois catégories d'âges

Les œuvres à réaliser abordent des sujets légèrement différents selon les âges:

- **1: Années 1985 à 1989:** «Dessine ce que tu aimes faire avec tes amis.»
- **2: Années 1981 à 1984:** «Dessine une bonne action qui t'a impressionné.»
- **3: Années 1977 à 1980:** «Fais un dessin qui incite à plus d'humanité.»

Parallèlement au concours, le quiz traditionnel portera sur le même thème.

Les œuvres en compétition seront soumises à un jury neutre et compétent, tant sur le plan national qu'international.

Capri, Dachstein, Euro-Disney

Il n'y a pas que le thème de ce concours qui soit motivant; des prix superbes sont également en jeu.

Pour les vainqueurs, les plus âgés pourront gagner une semaine d'atelier d'expression créative sur la petite île italienne de Capri; la catégorie moyenne s'en ira vivre un camp d'aventures au Dachstein et les plus jeunes partiront à Euro-Disney, pour un week-end à deux personnes. Les deuxièmes de chaque catégorie pourront, de leur côté, concrétiser un de leur rêve pour un montant de 500 frs; les troisièmes leur emboîteront le pas, à 300 frs.

A tout cela s'ajoutent 1500 autres prix ainsi que 20 prix récompensant les meilleures classes (5 invitations à la fête de clôture nationale et 15 fois 200 frs pour les caisses de classe).

Enfin, de nombreuses Banques Raiffeisen organisent un concours local avec des récompenses.

Quant au quiz, l'heureux vainqueur pourra partir avec une personne de son choix pour un week-end à l'Euro-Disneyland de Paris.

Illustrations: Erik Vogelsang / B&P

Les prospectus relatifs à ce concours sont disponibles dès à présent auprès des Banques Raiffeisen. Les candidats ont jusqu'au 17 mars 1995 pour expédier leur dessin ou pour l'apporter personnellement au guichet de la banque. Le même délai est valable pour prendre part au quiz.

A Ribas do Rio Pardo

Terrible de voir ces enfants qui extraient du charbon; terrible la brochure de l'UNICEF sur les petits Brésiliens de la rue. A la rue pour fuir les favelas.

ROBERT ROOS

La poussière de charbon, c'est du feu dans les yeux. A Ribas do Rio Pardo, Luciano et Diego, trois et six ans, sont mineurs de fond; l'aîné, Carlos, douze ans, aussi. Le père aussi. Carlos raconte que la plupart du temps, il aide à diverses tâches; il remplit les fourneaux par exemple. Il est pieds nus, même si ça et là, des scories incandescentes jonchent le sol. Toute la famille vit, à quelque cents mètres, dans une baraque. Il y a beaucoup d'autres enfants ici, d'âge scolaire. Mais il n'y a pas d'école: les enfants aident les mineurs de charbon; c'est illégal, mais on se tait.

Photo: Robert Roos

Les enfants mineurs de fond ont besoin d'aide, tout de suite.

Une situation grave

C'est tellement grave qu'une aide directe devient urgente. Et même cela reste insuffisant.

Ces mines ne sont que la petite émergence d'un problème bien plus monstrueux. Le charbon de Ribas est une énergie à bon marché pour la sidérurgie: l'acier local est plus compétitif sur le marché mondial parce qu'il est produit à partir d'une matière première que des enfants et leurs parents paient de leur vie.

Pour résoudre le cas, il faut travailler sur deux plans: directement sur place, à la mine, et puis, très loin de l'endroit, là où tout commence.

Un programme complexe

C'est la même chose pour le projet s'attachant aux enfants des rues. Il ne suffit pas de s'investir pour eux et avec eux. Bien sûr, c'est un début, mais de telles actions ne leur feront jamais quitter les trottoirs.

C'est pourquoi l'UNICEF a élaboré un programme très complexe de mesures à mettre sur pied concrètement et qui devraient porter leurs fruits à long terme: mise en application de la nouvelle loi brésilienne sur la protection de l'enfance, mesures de répression contre la violence envers les enfants, mesures coercitives contre le travail des enfants, soutien renforcé des initiatives d'aide aux enfants avec une attention particulière vouée aux fillettes, projets d'amélioration du revenu des familles. Globalement, il s'agit de tout faire pour que les enfants soient mieux pris en charge par la société et y retrouvent leur vraie place.

Un exemple: le système scolaire brésilien n'assure que quatre heures d'enseignement par jour aux enfants. C'est trop peu. En ce qui concerne les conditions de vie dans les favelas, le manque de formation des parents et tout le temps où les enfants sont laissés à leur libre-arbitre, ne leur offrent d'autre alternative que l'inconfort et l'insécurité des rues. Quand ils sont tout petits, les enfants se contentent du bout de rue devant chez eux; un peu plus âgés, ils vont s'évader dans le quartier, territoire un peu plus grand; en fin de course, ils prennent toute la ville et nombreux sont ceux qui n'en reviennent que rarement et même plus du tout.

Construire des ponts

L'UNICEF voudrait aménager des ponts entre le cercle familial et l'école. Elle soutient des centres d'accueil répandus dans tout le pays pour les enfants des favelas où ils sont pris en charge, où ils passent leur temps libre, où on les aide dans leur scolarité; ils y jouent, y font du sport et des bricolages.

De plus amples informations et des brochures «Les enfants de la rue au Brésil» peuvent être obtenues auprès du Comité suisse de l'UNICEF.

Pour les dons: CCP 80-7211-9; mention: «Les enfants de la rue au Brésil.»

Comité suisse de l'UNICEF
Baumackerstr. 24, Case postale, 8050 Zurich
Téléphone 01/312 22 66, Téléfax 01/31 22 76

Des îlots de paix dans une mer de violence

Nova Aliança est une des huit favelas à avoir vu naître un club pour enfants, une forme particulière de point de rencontre, en quelque sorte, un pont entre l'école, la rue et la famille. Ce projet intitulé «Club pour l'éducation, la vie en groupe et les loisirs» est une réalisation soutenue par l'UNICEF. Le but était de maintenir les enfants dans la favela en leur donnant un lieu pour se rencontrer, pour échanger avec d'autres dont le destin est le même. Au programme d'une journée, les enfants peuvent pratiquer du sport, la danse, faire des travaux artisanaux ou du bricolage, et peindre. Des discussions sont proposées sur la vie en général, la justice ou le travail. Ce sont les habitants du quartier eux-mêmes qui en ont pris l'initiative. Ils voulaient tout simplement mettre à la disposition de leurs enfants un endroit où ils seraient à l'abri de la violence quotidienne. *(rr.)*

Photo: Patrick Lüthy

1000 pièces de cinq francs qui vont prospérer sur un livret d'épargne: Heidi Durrer en compagnie de Bruno Michel, Gérant de la Banque Raiffeisen de Kerns.

■ USBR

Une demoiselle de 14 ans gagne les mille thunes

Heidi Durrer, quatorze ans, de Kerns dans le canton d'Obwald, a beaucoup de chance. Elle a gagné le premier prix de nos semaines de l'épargne, soit 1000 pièces de cinq francs qu'elle fera fructifier sur son livret d'épargne.

Et pourtant, le début n'était pas encourageant: se présentant au guichet de sa Banque Raiffeisen en novembre passé, elle constate avec déception que son chiffre personnel ne figure pas dans la liste des numéros gagnants. Mais le gérant, Bruno Michel, la rassure: «tu peux encore participer au tirage au sort.» Heidi croit aussi peu en sa bonne étoile que sa maman qui a d'ailleurs téléphoné à la banque pour savoir quel était le grand prix.

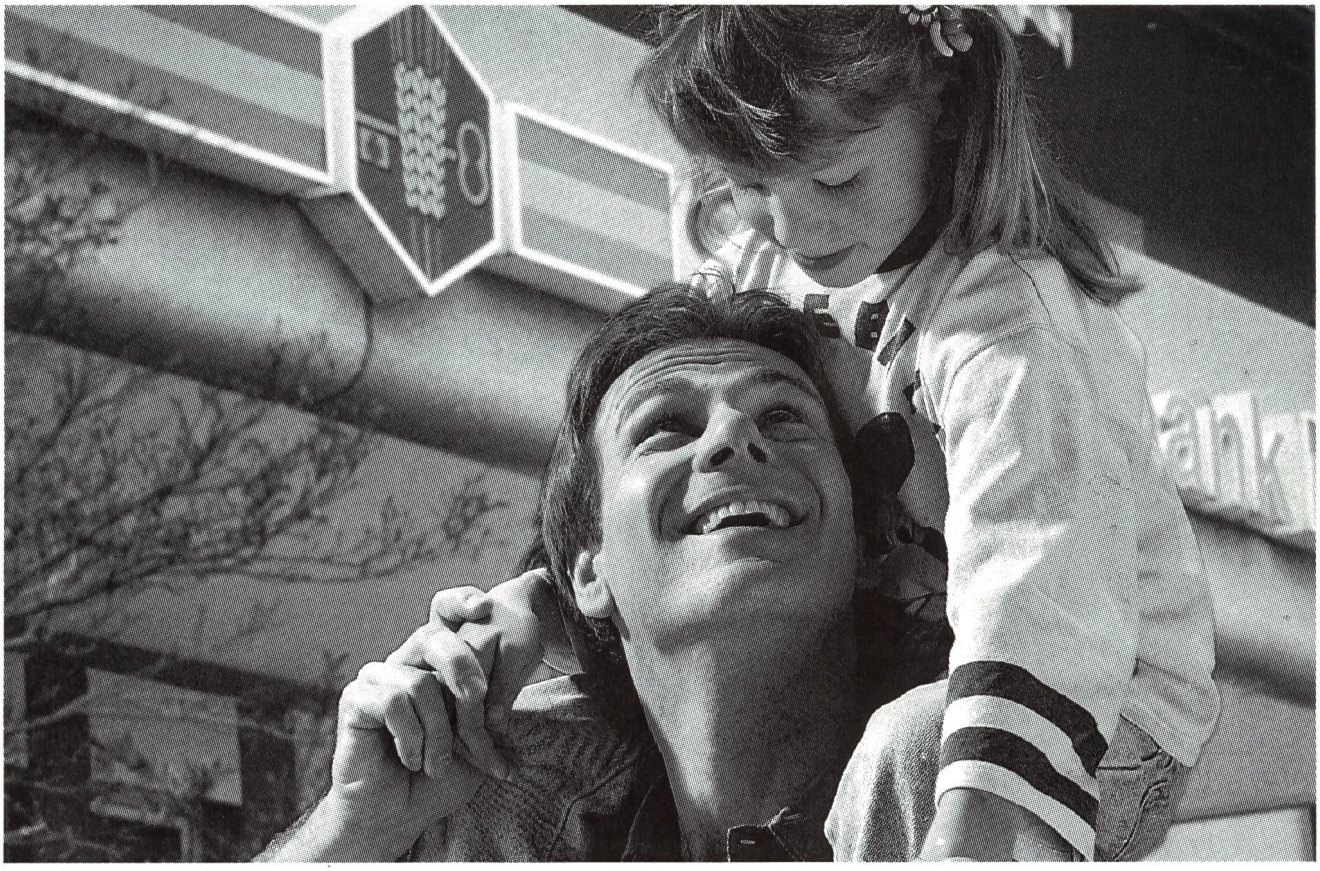
Mais, à peine dix jours plus tard, Heidi a pu effacer tous ses doutes. A la Banque Raiffeisen de Kerns, on avait déjà compté pour elle les mille pièces. Photo pour Panorama! car la jeune demoiselle n'a pas voulu tout emporter chez elle, c'est trop lourd. Comme elle n'avait pas de souhait particulier à combler – elle avait reçu une nouvelle paire de ski l'an passé – Heidi a décidé, très raisonnablement, de laisser la somme sur un livret d'épargne, qu'elle a reçu fièrement des mains de Bruno Michel.

Pour le gérant, l'évènement est un bon présage pour 1995 car la Banque Raiffeisen de Kerns fêtera son 50e anniversaire.

Juste après Heidi Durrer, les gagnants suivants – tirés au sort sur un total de 152 241 coupons de participation – sont Alfred Pfändler (Ebnat-Kappel), Philippe Leu (Marsens), Vreni Graf (Oberrohrdorf), Oscar Santini (Giubiasco) et Christine Matter (Baar). Chacun a reçu 500 francs.

(ma.)

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

■ PRESTATIONS DE SERVICE RAIFFEISEN (I)

Après «Raiffeisen exclusif» en 1994, nous entamons une nouvelle série en dix volets «Prestations de service Raiffeisen». Ce mois, le trafic des paiements.

Payer sans un sou dans les mains

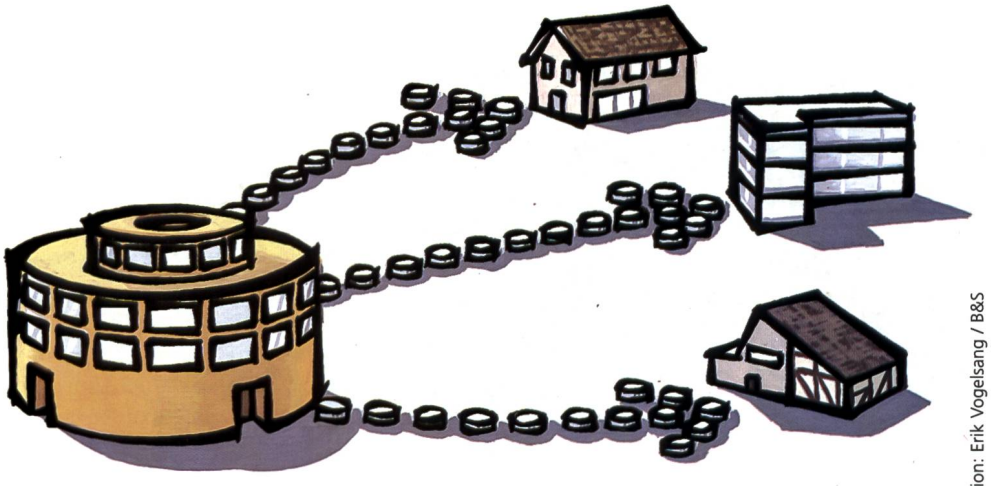


Illustration: Erik Vogelsang / B&S

Pour expliquer le plus simplement possible le trafic des paiements, nous pouvons le définir comme «l'ensemble des versements d'argent des débiteurs aux créanciers». Aujourd'hui, les gens ont pris l'habitude d'effectuer leurs paiements à domicile, ce qui leur évite de se rendre à la poste, bulletins, carnet et liasse d'argent en main.

Il est vrai que le trafic des paiements est une des tâches principales de toute banque universelle. Pour ce faire, les clients ont diverses possibilités – qu'il s'agisse de versements en Suisse ou à l'étranger.

L'ordre de paiement

Avec un ordre de paiement, le titulaire d'un compte demande à sa banque de transférer une somme de son compte au compte d'un bénéficiaire. Le formulaire s'accompagne du bulletin de versement correspondant ou porte mention de la relation bancaire et du numéro de compte du destinataire. La banque effectue le paiement au jour indiqué par son client.

Il est possible de procéder à plusieurs versements en utilisant le même formulaire d'ordre. Il suffit juste d'indiquer le détail de tous les destinataires et de totaliser les montants. Si le compte du client est suffisamment approvisionné, la banque effectuera l'ordre. Dans le cas contraire, elle prend contact avec son client.

L'ordre permanent

L'ordre permanent est particulièrement adapté pour effectuer des paiements qui reviennent régulièrement et dont le montant ne varie pas, tels que le loyer ou les primes d'assurance maladie. L'ordre n'est donné qu'une seule fois avec mention des échéances et la banque effectue régulièrement les versements. Il est possible de modifier ou d'annuler un ordre permanent en tout temps.

Les entreprises peuvent également procéder de cette façon pour verser les salaires ou des montants réguliers à un cercle déterminé de destinataires. Elle joint simplement à l'ordre permanent une liste des personnes avec leurs références bancaires et les montants correspondants. Cette liste est établie une fois pour toutes.

Le système de recouvrement direct

Le système de recouvrement direct (en court, LSV – de l'allemand «Lastschriftverfahren») est recommandé aux entreprises qui doivent facturer régulièrement des prestations à une clientèle de base. Par exemple, les sociétés de cartes de crédit, de nombreuses caisses maladie, les assurances, procèdent par LSV. Grâce à ce procédé, les destinataires évitent les délais de paiement ainsi que le contrôle des paiements reçus. Pour travailler avec le LSV, le créancier doit d'abord obtenir de son client une procuration écrite. Par sa signature, le client confirme que l'entreprise est autorisée à prélever directement sur son compte les montants qu'il lui doit.

Pour le client, le grand avantage de ce système est qu'il n'a plus à se préoccuper chaque mois de ce qu'il doit verser. Par ailleurs, le montant est prélevé à dates fixes.

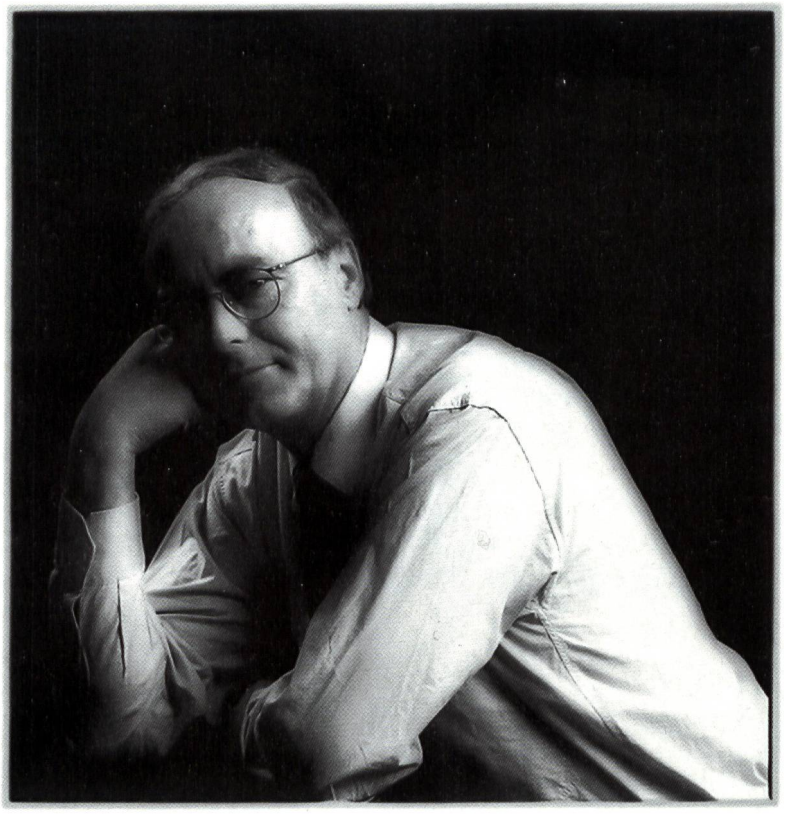
En résumé, même si le trafic des paiements engendre des frais élevés pour elles, les banques considèrent cette prestation tout de même intéressante pour la simple raison que sur les comptes nécessaires à de telles opérations, il y a des avoirs qu'elles peuvent placer à court terme.

Enfin, des prestations de qualité dans le trafic des paiements convaincront plus facilement un client satisfait d'utiliser les autres services de sa banque. *(ma.)*

■ CARTE BLANCHE

Emploi: fin de cycle pour fin de siècle

On admettait, naguère, que l'ensemble des activités humaines se répartissait en trois secteurs. En trois grandes catégories exclusives, dénommées tout simplement primaire, secondaire et tertiaire.



MAX MABILLARD
REDACTEUR EN CHEF DE BILAN

Les trois parties se trouvaient reliées entre elles, pour le travail, par un système de vases communicants. Ainsi, les emplois qui disparaissaient dans l'agriculture (primaire) ne portaient pas à conséquence; ils étaient compensés, largement, par ceux que proposait l'industrie (secondaire). Qu'un surcroît de bras apparaisse dans les usines et les services (tertiaire) étaient heureux de les accueillir et de les utiliser.

Ce cycle séculaire s'achève. C'est peu de dire que l'agriculture, dans les pays développés, n'offre plus de débouchés. Les paysans de certaines régions sont payés pour ne plus cultiver. Ils perçoivent des subventions, par exemple, pour laisser une partie de leurs terres en jachère.

Toute occupée à produire plus à moindre coût, l'industrie n'en finit pas de se restructurer, selon le terme consacré. Elle se repense et se reconstruit, en plus petit, à tour de bras. Elle paraît prendre résolument le chemin agricole. Une étude récente et approfondie de la Commission européenne conclut que «l'industrie ne peut plus être considérée comme un moteur susceptible d'alimenter directement la croissance de l'emploi au cours des prochaines années».

Jusqu'ici, protéiformes et turgescents, les services paraissaient insatiables, boulimiques même dans leurs offres d'emploi. Ils étaient toujours prêts à embaucher, à débaucher faute de mieux, leur seul souci étant de trouver des collaborateurs suffisamment formés. Depuis peu, l'ensemble des services aussi s'allège de bras et de cerveaux. On ne s'en est pas trop aperçu, globalement. Les administrations publiques ont pu, un temps, masquer le mouvement par une abondante création de postes. Mais le secteur public, à son tour, commence sa cure de minceur. L'arrivée des adjudications publiques, les appels à la concurrence, l'ouverture des marchés mettent en branle leurs oeuvres réductrices parmi les fonctionnaires.

Pour ce qui est du travail et de l'emploi, on se trouve bien loin de la traditionnelle crise conjoncturelle. Les changements qui émergent sont de nature toute différente. Aujourd'hui, pour ne prendre qu'un exemple, la technique permet à une société de disperser sa production dans le monde entier, en fonction de l'implantation la plus avantageuse. Ainsi, des éditeurs font saisir les textes de leurs auteurs par des petites mains de l'Ile Maurice, à des prix sans concurrence aucune ici. Un éparpillement planétaire de l'activité est en cours. Il s'accélérera et se fortifiera quand la terre ne formera plus qu'un seul réseau informatique.

La reprise conjoncturelle ne suffira pas, cette fois, à résoudre le problème du chômage. La question de l'emploi apparaît comme l'une des plus importantes de cette fin de siècle. Pour l'Europe et pour la Suisse aussi.

Fédération jurassienne des Banques Raiffeisen: L'assemblée générale de 1995

François Rossé, Président de la Fédération jurassienne des Banques Raiffeisen prend les devants.

Petit coup de fil l'année passée à la rédaction de Panorama pour l'informer que la prochaine assemblée générale aura lieu **le 15 mai 1995 à Alle**. Contrairement au proverbe «mieux vaut tard que jamais», les Jurassiens, qu'ils se le disent, savent «plutôt tôt que trop tard», qu'ils doivent dès-à-présent réserver cette date pour cet événement d'importance.

Il fallait lire . . .

Monsieur Etienne Oppliger nous a transmis un correctif de sa «carte blanche» du mois de décembre 1994. Il fallait lire: «L'abolition des prix imposés, liée il est vrai à l'émergence des grands distributeurs et à de nouvelles modes d'achats, a signifié la mort d'innombrables épiceries de quartiers. La suppression du statut horloger, là aussi conjuguée à d'autre facteurs comme l'émergence des fabricants d'Extrême-Orient et à l'irruption de la montre à quartz, a condamné des dizaines d'entreprises et des milliers d'emplois en Suisse . . .»

(aa.)

Sotremo

MACHINES A TRIER ET COMPTER LA MONNAIE

MACHINES A COMPTER ET METTRE EN ROULEAUX LA MONNAIE

MACHINE A COMPTER LES BILLETS

STATIONS DE CHANGE

TIRELIRES ET PORTE-CLES

PEO-TUBES POUR ENCARTOUCHER LA MONNAIE

LE PLUS GRAND CHOIX EN SUISSE

Sotremo SA
1510 Moudon
Téléphone 021/905 36 95
Téléfax 021/905 44 12

Un million de personnes nous font confiance

Un million de clients apprécient «sécurité, proximité, personnalisation et conseils» et font confiance aux Banques Raiffeisen.

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

RAIFFEISEN

La crédibilité bancaire

■ VIGNERON

Entre ciel et terre, la vigne

A cause du froid, le coteau fait le dos rond. La tête entre les épaules enfoncée, il offre ses côtes à la vigne. La vigne, depuis toujours, a couru sur ses flancs.

ANNIE ADMANE

Au mois de janvier, ses ceps noirs hérissent la terre de leurs maigres nouures et à l'automne, sous la toison de son feuillage, elle cache un trésor fait de grappes faites de grain. Alors, les hommes, descendant la pente – on croirait des moineaux – prennent la colline d'assaut: c'est le temps des vendanges. Le relief doucement ondoyant, se laisse dépouiller de son raisin.

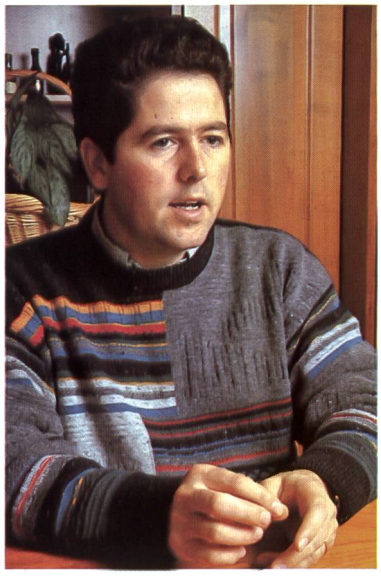
A Chardonne, chaque automne, les vignerons récoltent ainsi le fruit des soins vigilants qu'ils ont portés à la vigne depuis des mois. Parmi eux, Maurice Neyroud.

Vigneron, un métier

La porte cède lentement, et la cave, ouvrant sa bouche, exhale l'odeur mêlée du moût et du vin, sucrée et forte, pourtant acide, et

tenace, avec son léger goût de fermenté. C'est le parfum de son enfance: Maurice Neyroud, aujourd'hui vigneron, tout comme son père, montre le pressoir, les cuves et leurs guillons, les vins.

A la fin de sa scolarité, Maurice est parti chez un autre vigneron, pour découvrir d'autres ficelles. Début d'un apprentissage, entrecoupé de stages et suivi de deux hivers à l'Ecole d'agriculture de Marcelin-sur-Morges. «Bien sûr, mon père aurait pu m'apprendre le métier et ses finesses; mais à cette école, j'ai sur-



Maurice Neyroud, vigneron à Chardonne.

tout compris le pourquoi de chaque geste.» Après avoir passé son CFC, Maurice part en Suisse alémanique; autre région, autres moeurs. A son retour, il fréquente pendant un an l'Ecole supérieure de viticulture et d'oenologie à Changins. C'est là que les vignerons peaufinent leurs connaissances techniques de la vigne et du vin; on y enseigne aussi la gestion d'une entreprise et la science de la dégustation.

Un métier au rythme des saisons

Maurice travaille maintenant depuis quatorze ans avec son père. Chaque année, le cycle sempiternel reprend: en décembre, et pendant deux mois, on taille les ceps, plus ou moins long, selon la récolte attendue. Mais, de toute façon, la limite officielle est de 1,4 kg au mètre carré, a peu près une bouteille. En fait, la taille de chaque cep varie en fonction de sa vigueur; si le plant est vigoureux, la taille est longue. S'il est moins fort, la taille est plus courte. Les sarments sont ensuite brûlés ou broyés puis épendus au pied de la vigne. Lorsque le printemps arrive, le vigneron craint le rougeot, maladie qui ronge les feuilles. Il scrute aussi l'horizon car la grèle, c'est une épée de Damoclés au dessus de sa tête et de sa vigne.

Quand la sève monte, elle goutte aux entailles; la vigne pleure. Début mai, quand naissent les yeux sur les cicatrices, commence l'ébourgeonnage. A Chardonne, on dit «la pianne». En juin, chaque pied prospère. Le vigneron attache les rameaux ou les met dans les fils pour que le vent ne puisse pas les casser.

Le début de l'exubérance

Si on laissait la vigne vivre ainsi et tendre toujours plus haut ses branches vers les cieux, le raisin serait malingre. Alors, les vignerons font les effeuilles: ils enlèvent les entrejets pour aérer la zone des grappes.

La vinification

Après la pressée, le moût est mis en cuve et on laisse déposer les «bourbes» pendant un à deux jours. Le vigneron ajoute du sulfureux, pour éliminer les mauvaises levures et les bactéries. Environ 10% de jus à éclaircir est ainsi enlevé.

Le sucrage

Puis, c'est le sucrage, au besoin. Il faut environ deux kilos de sucre pour cents litres en moyenne. Jamais le vigneron n'ajoutera plus de 4 kilos.

Le levurage

Pour démarrer la première fermentation. Maurice Neyroud utilise des levures sélectionnées qui ne produisent pas de mousse ni de mauvais résidus. Une fermentation alcoolique (transformation du sucre en alcool) intervient. Il faut environ quatre jours; le vin chauffe un peu, il faut le refroidir. Le gaz carbonique dégagé par la fermentation pourrait être dangereux.

Les lies

On laisse reposer pendant une semaine; les levures mortes et les matières en suspension se déposent. Le «vin» est transvasé dans une autre cuve. Les lies déposées seront distillées en eau de vie de lie.

Deuxième fermentation

Vers la fin de l'année, le vigneron chauffe sa cave pour favoriser la reproduction des bactéries et provoquer une fermentation malolactique (transformation de l'acide malique en acide lactique). Puis, le vigneron ajoute du sulfureux pour la stabilisation chimique et refroidit jusqu'à zéro degré, pendant plusieurs semaines, pour que la stablisation physique se produise. On élimine ainsi l'acide tartrique, la fameuse gravelle que l'on trouve parfois au fond des bouteilles.

Nous sommes à la veille de Noël, le vin est prêt. Après le préfiltrage et le filtrage entre janvier et février, ce ne sera qu'en avril de l'année qui suivra que Maurice Neyroud le mettra en bouteille.

Le marché des vins

Toutes les années, Chardonne s'anime autour de son marché des vins. Les vignerons du village font déguster leurs cru au public. En 1995, le marché aura lieu le 27 mai.

Pressoir et cave

Maurice Neyroud emploie deux personnes en renfort, un saisonnier et une dame du village. On est au mois de juillet. Parfois, mais assez rarement, il faut arroser. Les grappes sont déjà belles. Elles ont presque atteint leur grosseur finale. Il faut alors dégrapper une première fois. La vigne a ralenti sa croissance et le raisin traluit – il passe à l'état juteux, sous l'œil menacant du mildiou – une maladie qui brûle les feuilles. La grêle est toujours aussi redoutée. Août est le mois de la maturation. Trève passagère, c'est à cette période que Maurice Neyroud prend des vacances en famille.

Les couleurs de l'automne

Septembre arrive; le Léman est un peu plus gris, presque laiteux. Il baigne la colline à ses pieds. Les vignes regardent en face les Alpes qui perdent la tête dans les nuages. A Chardonne, ce sont les derniers dégrappages et les vignerons contrôlent la maturation: ils prélèvent une centaine de grains par parcelle, les broient pour vérifier l'acidité et le degré Oechslés (mesure de densité pour le taux de sucre). L'équilibre entre le sucre et l'acidité donne l'indice de maturité. C'est à ce moment que les vignerons savent quand les vendanges vont commencer.

Début à mi-octobre

Ces dernières années, grâce à la clémence du temps, les vendanges ont commencé au début d'octobre. Mais, à Chardonne, l'on sait bien qu'en général, il faut attendre que le mois ait un peu avancé.

Enfin, quand l'heure a sonné, l'on voit les saisonniers portugais, les étudiants, et depuis peu, des gens des pays de l'Est, arriver pour prêter main forte aux vignerons. Chez Maurice Neyroud, les vendangeurs constituent une équipe d'une vingtaine de personnes. Madame Neyroud, avec une amie, va préparer tous les jours autant de repas, qu'elle portera à midi en voiture dans les vignes; le soir, dans sa cuisine, elle fait deux services.

On presse le raisin au fur et à mesure. Une pressée dure environ six heures. Dans les plus grosses journées, Maurice Neyroud fait quatre pressées. A Chardonne, on travaille ainsi jusqu'à minuit, deux heures du matin. Et quand tout est achevé, on voit les portes se refermer et les caves devenir muettes. Il flotte dans l'air l'esprit du vin. Dehors, la vigne s'endort.

Le sulfatage

La vigne n'est sulfatée que pour lutter contre les maladies fongiques (mildiou et oidium) de la vigne. On ne traite donc ainsi que les feuilles. En revanche, le traitement des grappes et la lutte contre les insectes ravageurs se font uniquement au sol, manuellement, car on ne traite ainsi que les zones atteintes. Les vignerons de Chardonne louent en commun (ils ont créé une coopérative) les services d'un hélicoptère qui traite un hectare en une minute. Il lui faut trois heures pour tout le vignoble de Chardonne. Bien qu'un jour de sulfatage coûte entre 6000 et 7000 francs, cette méthode est plus économique qu'à la main (pour un hectare, il faudrait deux personnes en une demi-journée) et plus écologique (on utilise moins de sulfate à l'hectare et il est mieux réparti).

Lithographie de Véronique Sciboz, artiste peintre à Vevey.

■ VIGNERON

Il fait bon vivre à Chardonne

En partant des rives du Léman, il faut grimper assez haut et assez sec; en arrivant à Chardonne, l'on découvre de petites rues étroites bordées de maisons vénérables, faites de vieilles pierres que l'on devine sous de pimpants crépis. Le visage de Chardonne est souriant; Il doit y faire bon vivre.

Le vin, l'agriculture, des artisans

Effectivement, l'activité viticole semble primer. Une cave ici, une autre là, puis le caveau exploité par le groupement «Caveau des vignerons», où tous les vignerons de l'endroit amènent une partie de leur production qu'ils font déguster en soirée, et à tour de rôle, au quidam étranger. Cet accueil vaut le détour; assis à de longues tables, les gens sont servis et conseillés par un Chardonneret amène, qui n'hésite pas à proposer tous les crus du village, sans mettre son vin en avant. Probable qu'ici, le mérite de chacun est reconnu. C'est la noblesse des hommes de la terre. L'agriculture a conservé aussi son importance, un peu plus vers le nord. Au centre du village, quelques ateliers d'artisans et des commerces variés dénotent de la diversité des activités.

Dans un véritable écrin naturel

Chardonne compte quelques 2200 habitants; la superficie du vignoble est de 110 hectares, pour deux appellations: Chardonne et Saint-Saphorin. Depuis quelques années, le tourisme a été vivement encouragé, par une activité hôtelière intense. Un comité d'initiative est chargé, pour l'heure, de promouvoir le village et toute la région. Les habitants de l'endroit ont en effet toutes les raisons d'être fiers de chez-eux: les collines font face au Léman et aux Alpes savoyardes. Sur les hauteurs de Chardonne, se trouve le Mont-Pélerin, à 1085 mètres d'altitude. Le site est grandiose.

Un château devenu institut

A l'initiative de ses copropriétaires, le château de Chardonne est devenu un institut spécialisé en géobiologie (influence géomagnétique terrestre sur les êtres vivants). De renommée internationale, l'institut forme de nombreux spécialistes de cette science que les anciens Chinois et Egyptiens pratiquaient déjà.

Source:
Nouvelle revue de Lausanne et du Pays de Vaud.

Assurances: le labyrinthe

Les assurances ménages et immobilières figurent parmi les plus importantes qui soient. L'offre est très diverse et il faut pouvoir s'y retrouver.

MARTIN ZIMMERLI

Notre cher Monsieur Raymond A. croyait bien avoir surmonté le plus gros de la tempête sans grand préjudice, bien que l'eau et la boue aient laissé trace de leur passage dans sa maison. Le rez-de-chaussée était encore encombré à hauteur de taille de débris vaseux parmi lesquels trônait le magnifique piano de concert qu'il avait hérité de sa tante quelques semaines auparavant. Il avait même réussi à le vendre. Prix d'ami: 80 000 francs. A son grand étonnement, il avait d'ailleurs vite trouvé acquéreur, une personne qui devait le payer rubis sur l'ongle et emporter l'instrument dans peu de jours. Toutefois, ce projet venait d'être contrecarré par la survenance de ce sinistre. En l'espace d'une nuit, le piano ne valait plus le moindre kopeck.

Une sous-assurance qui coûte cher

Les dégâts causés à l'immeuble ont été pris entièrement en charge par l'assurance du bâtiment. Il en aurait été de même pour le mobilier si ce n'avait été ce maudit piano! En fait, Monsieur A. avait assuré son mobilier – qu'il avait estimé à 140 000 francs – pour une valeur de 120 000 francs; en règle générale, les compagnies d'assurance ne se montrent pas pointilleuses pour une légère sous-assurance. Mais, avec le piano, la valeur du mobilier avait subitement augmenté à 220 000 francs. Ce qui n'a pas échappé aux experts de la compagnie d'assurance; s'ensuivit bien évidemment un décalage énorme entre la valeur assurée, 120 000 francs, et la valeur réelle du mobilier, 220 000 francs, soit, une sous-assurance de 45%. Le calcul est rapide: la compagnie d'assurance doit couvrir 55% des dégâts évalués à 110 000 francs (80 000 francs pour le piano et 30 000 francs pour le mobilier) et versera donc 60 500 francs. Monsieur A. aura perdu 49 500 francs.

Pour éviter une telle expérience, il est préférable de contrôler de temps à autre sa police d'assurance. Deux axes: l'assurance immobilière et l'assurance ménage.

Assurance immobilière: des primes homogènes

L'assurance immobilière a toutes raisons d'être pour un propriétaire. Dans la plupart des cantons, l'assurance incendie est obligatoire et doit être conclue auprès d'un office cantonal d'assurance contre l'incendie. La prime se calcule sur la base de la valeur estimée de l'immeuble. Dans certains cantons, les propriétaires ont libre choix de la compagnie; c'est le cas pour Schwytz et Obwald. Il en est de même pour les cantons où il n'y a aucune obligation: Appenzell Rhodes intérieures (sous réserve d'hypothèques), Genève, le Tessin, le Valais et Uri.

L'assureur élabore l'assurance immobilière selon le principe des jeux de construction et peut ainsi, jusqu'à un certain point, adapter son offre aux besoins de chacun. L'assurance de base couvre les dégâts d'incendie. Une première option englobe les dégâts d'eau; une seconde, les bris de glace et une troisième, divers autres dégâts.

Globalement, les primes et les prestations des assureurs immobiliers varient peu. Selon le responsable en conseils du Centre des assureurs privés SA à Zurich, il semblerait que les principes cartellaires, pourtant dénoncés il y a déjà cinq ans, produisent encore leurs effets.

Conseil d'expert: «La couverture des dégâts d'eau est absolument indispensable pour les propriétaires d'immeubles collectifs. Quant au bris de glace, nous le recommandons particulièrement aux propriétaires de maisons individuelles.»

Exemple de calcul de prime: Immeuble d'habitation évalué à 500 000 francs; construction massive, avec hydrante: incendie (dans un canton qui ne rend pas la couverture obligatoire): 0,8 pour mille (450 francs); eau, 0,65 pour mille (325 francs) et bris de glace (verre isolant), 0,3 pour mille (150 francs). Total: 875 francs par an.

Assurance ménage: en principe, librement consentie

En ce qui concerne cette forme d'assurance, communément dénommée assurance ménage ou assurance mobilière, l'offre est particulièrement variée. Dans les cantons d'Argovie, Bâle campagne, Berne, Fribourg, Glaris, Jura, Nidwald et Genève, elle est obligatoire. Dans les deux derniers cantons précités, il existe même une institution cantonale. Dans ce domaine également, les assureurs proposent des prestations de base: vol, feu et dégâts d'eau. La déréglementation du marché a introduit la pratique de prestations plus individuelles avec des taux très fluctuants d'une compagnie à l'autre, ce qui complique les comparaisons de prix pour les consommateurs et

Photos: Keystone

empêche d'avoir une bonne vue d'ensemble. Selon la solution adoptée, on a constaté des primes variant de 40% pour des prestations similaires.

De grandes différences de prestations

Les différences entre les compagnies sont relativement importantes. Les dégâts de brûlures (cigarettes ou fer à repasser) et ceux causés par des appareils électriques sont-ils inclus dans l'assurance de base? Qu'en est-il pour des dégâts consécutifs à l'utilisation du feu de chauffage (étincelles de cheminée), de lits hydrauliques, de fontaines décoratives? Et en cas de vol, les frais de reconstitution de documents sont-ils assurés?

Conseil d'expert: «Réfléchissez bien aux prestations qui vous sont vraiment nécessaires. Comparez les offres de plusieurs compagnies et optez pour celle qui répond le mieux à vos besoins, sachant que vous ne pouvez pas combiner les prestations proposées exactement comme vous le souhaiteriez.»

Le bris de glace est un premier complément proposé par les assureurs: vitres de l'immeuble (fenêtres), vitres du mobilier (vitrines), lavabos, bidets, toilettes, éviers.

Conseil d'expert: «le bris de glace pour le mobilier est une assurance intéressante pour les locataires; les dégâts causés aux fenêtres, au sanitaire, etc. sont pris en charge par l'assurance responsabilité civile. Toutefois, certains propriétaires ajoutent au loyer un supplément pour les dégâts de glace, partant du principe que la responsabilité civile ne couvre les dégâts qu'à la valeur au moment du sinistre, et non pas à la valeur à neuf, ce que ferait, en revanche, une assurance ménage. C'est pourquoi, les propriétaires ont tout intérêt à prendre une telle couverture (si elle n'est pas déjà incluse dans l'assurance du bâtiment).

Le vol: le nœud du problème

Un supplément est à prévoir pour le vol simple hors domicile qui n'est pas compris dans l'assurance de base. Exemples classiques: vol de skis ou de vélo. Expérience à l'appui, ce genre de désagrément est souvent à l'origine de conflits entre l'assuré et l'assureur. En général, la franchise est de 200 francs par cas.

Conseil d'expert: «Il faut veiller à bien cerner les besoins car la prime annuelle, environ 30 francs par tranche de 1000 francs, est plutôt élevée. En principe, on est bien couvert avec un montant assuré de 2000 francs. Mais le propriétaire d'un moutain-bike à 6000 francs devrait adapter son assurance en conséquence (prime annuelle: environ 180 francs). Il est également préférable de conserver toutes les quittances ou les factures lors de l'achat d'objets de valeur.»

En outre, les compagnies proposent de multiples autres assurances, telles que les dégâts causés aux bagages, aux produits congelés, les frais d'accidents pour chiens et chats, la mauvaise utilisation de cartes de crédit, etc.

Dénoncer un contrat dans les règles

La conclusion d'une assurance ménage est une chose; la résilier en est une autre. Les assurances ménages sont conclues en général pour cinq à dix années.

Si elles ne sont pas résiliées dans un délai de trois mois avant l'échéance, par lettre recommandée, la police se prolonge pour une année, aux mêmes conditions (prime). Le preneur d'assurance peut également dénoncer un contrat après le dé

Prise de position: «D'abord savoir ce que l'on veut puis opter pour une compagnie»

Le responsable en conseil du Centre des assureurs privés à Zurich, Stefan Thurnherr, trace les principales lignes à suivre lors de la conclusion d'un contrat

PANORAMA *L'assurance ménage est une des premières que l'on envisage lorsque l'on quitte le domicile familial pour aménager seul. Comment éviter le piège de propositions qui manquent de sérieux?*

STEFAN THURNHERR: En fait, les premières assurances auxquelles pensent les jeunes sont l'assurance automobile et la responsabilité civile. Ce n'est qu'en troisième lieu qu'ils prévoient une assurance ménage. Il existe des produits spécialement conçus pour eux, mais pas dans une optique de dumping, comme on serait tenté de le croire. D'ailleurs, cette pratique est interdite. Tous les tarifs lancés sur le marché doivent être soumis à l'Office fédéral de contrôle des assurances privées qui les analyse à fond. Toutefois, l'on peut se trouver confronté à certains usages – encore isolés – par exemple, vous avez des enfants de quinze ans environ; votre agent d'assurance vient vous voir et vous propose d'assurer isolément vos enfants, en les excluant de la police familiale pour leur faire à chacun un propre contrat – quasiment un pour chaque chambre. La prime est légèrement plus avantageuse. Mais pour la compagnie, tout l'intérêt, et il est de taille, réside dans le fait que chaque enfant ainsi assuré, est un client potentiel pour demain.

Est-il intéressant pour un preneur d'assurance, d'avoir tous ses contrats auprès de la même compagnie, notamment en ce qui concerne le montant des primes?

Non, au contraire. Pour un assuré, il est préférable de prendre auprès de chaque compagnie, le produit le plus intéressant pour lui.

Bien sûr, il est plus pratique d'avoir toutes ses polices auprès de la même assurance mais, pour un particulier, il n'y a à cela ni avantage financier ni aucun autre avantage dans le traitement des sinistres. En revanche, les entreprises qui concluent des contrats pour plusieurs milliers de francs auprès d'une compagnie ont un réel moyen de pression sur cette dernière pour qu'elle se montre plus tolérante.

Comment peut-on voir clair dans la jungle des offres des compagnies d'assurance?

Avant de conclure un contrat, c'est bien de mettre deux ou trois compagnies en concurrence. Les différences apparaîtront très vite. Autre possibilité, s'adresser à un conseiller indépendant. Mais, dans tous les cas, on ne choisit pas d'abord la compagnie, sous peine de se sentir obligé d'accepter ses propositions, même si elles ne correspondent pas à ce que l'on voulait.

Il est bien plus judicieux de réfléchir d'abord aux couvertures dont on a besoin et de sélectionner seulement ensuite les compagnies aptes à vous proposer les meilleures solutions.

Existe-t-il des chiffres indicatifs pour calculer la valeur d'assurance d'une assurance ménage?

Certes; ils sont calculés selon la grandeur de l'appartement et le nombre de personnes qui y habitent. Mais on sait, à l'usage, que cette valeur varie énormément selon les modes de vie. Il peut y avoir des différences de plusieurs milliers de francs. La méthode la plus sûre est de faire un inventaire, pièce par pièce.

A votre avis, peut-on économiser beaucoup d'argent en étant particulièrement regardant lors du choix d'une compagnie, qu'il s'agisse d'une assurance immobilière ou de ménage?

Il n'y a pas de grandes possibilités en ce qui concerne les assurances immobilières. En revanche, dans le domaine des assurances ménage, et pour des prestations similaires, les primes peuvent fluctuer de 30 à 40%. Nous avons fait le test en prenant le cas d'une famille avec deux enfants. Cette famille paie des primes pour un total d'environ 13 000 francs par an pour diverses assurances et des assurances vie combinées. Ils pourraient gagner en gros 3000 francs, ce qui représenterait une réduction de 25% des primes. Mais sur le fond, ce serait une erreur de ne considérer que cet aspect financier. Mieux vaut être attentif à l'adéquation des couvertures aux besoins réels de la famille.

Interview: Martin Zimmerli

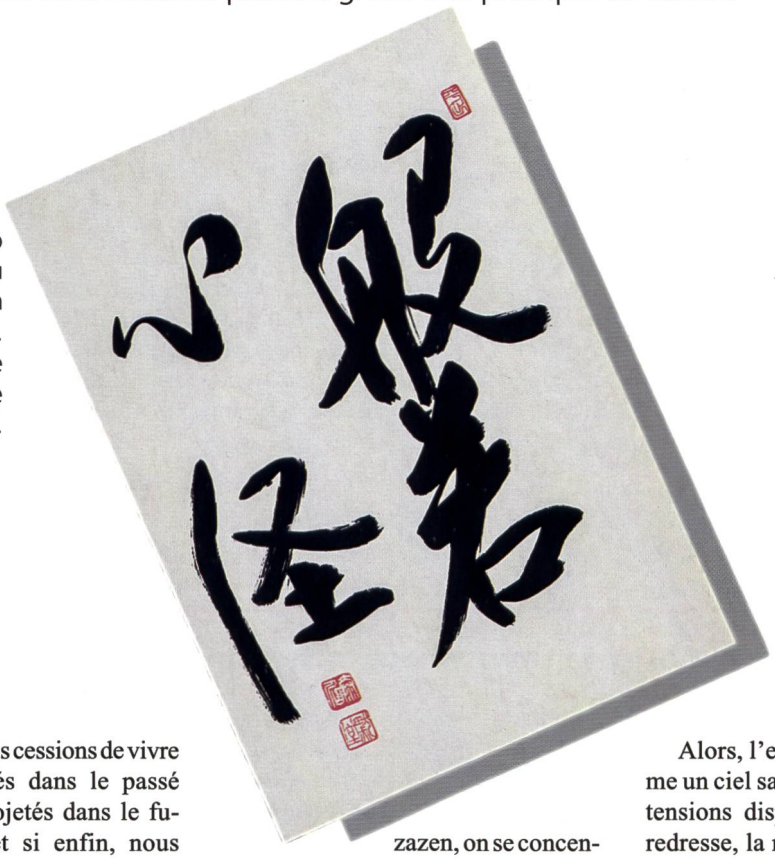
dommagement d'un sinistre ou lors d'une hausse de prime.

Conseil d'expert: «A l'expiration d'une assurance ménage, il est préférable de laisser ‹courir› le contrat jusqu'à son terme et de ne pas le remplacer immédiatement. En principe, la couverture est suffisante et vous pouvez ainsi profiter de la prime antérieure. En outre, ce contrat peut être résilié d'année en année, ce qui vous permet d'être plus souple face à un nouveau produit dont la validité est plus longue. Avant de dénoncer une police, il est préférable de vérifier que votre couverture est assurée par la nouvelle compagnie.»

Pour éviter la sous-assurance ou la sur-assurance, l'assuré devrait contrôler régulièrement la valeur totale des objets de son ménage. L'on admet souvent que la valeur d'assurance suit automatiquement le renchérissement. Si le ménage est sous-assuré, la compagnie réduira ses prestations en proportion, même si les dégâts annoncés ne dépassent pas la valeur assurée.

Le zen, être présent au présent

Comment se débarrasser des complications qui embrouillent l'esprit et ceinturent le corps? En vivant simplement l'instant présent grâce à la pratique de zazen.



Le Hannya Shingyo l'essence du sutra de la sagesse. Calligraphie de Maître Deshimaru.

Y. CRETTAZ

Et si nous cessions de vivre englués dans le passé ou projetés dans le futur? et si enfin, nous vivions tout simplement dans le présent, indifférents aux incessantes manipulations de notre esprit? Ah! ce serait alors la pleine liberté, le bonheur sans artifice.

Venant de Chine et du Japon, le zen – qui s'implante en Europe par la venue de Taisen Deshimaru à Paris en 1967 – propose justement une voie efficace et très concrète pour faire tomber les obstacles que notre ego pose à la sérénité de l'homme, mendiant assis sur une pépite d'or.

Le secret du zen, c'est zazen: seulement s'asseoir dans la posture juste et se concentrer sur l'instant présent, assis sur un coussin rond (zafu), les jambes croisées, le bassin basculé en avant et les genoux plantés dans le sol. La colonne vertébrale est bien droite et la tête pousse vers le ciel. La main gauche est posée sur la main droite et les deux pouces se touchent aux extrémités. Pendant zazen, on se concentre particulièrement sur l'expiration qui exerce une poussée vers le bas sur toute la masse abdominale et balaie les complications du mental.

Alors, l'esprit devient clair comme un ciel sans nuage. Peu à peu, les tensions disparaissent, le corps se redresse, la respiration devient plus profonde. Tout devient limpide comme un verre d'eau au fond duquel se sont reposées milles scories.

Alors le présent est là. Naturellement. Simplement.

Où pratiquer zazen en Suisse romande?

L'Association zen internationale compte 6 dojos ou groupes de zazen en Suisse romande. Tous, ils organisent des séances régulières de zazen ainsi que des réunions spéciales pour débutants.

Dojo zen, Rue Haldimand 9, 1003 Lausanne (021/ 311 16 61)
Dojo zen, Rue Bellevue 22, 2300 La Chaux-de-Fonds (039/ 28 75 79)
Dojo zen, Avenue Calas 16, 1206 Genève (022/ 789 32 93)
Groupe de zazen, Sentier de la Capite 2, 1800 Vevey (021/964 44 62)
Groupe de zazen, Creux de la Terre 1, 2800 Delémont (066/38 83 73)
Groupe de zazen, Belleroche 18, 2000 Neuchâtel (038/25 91 25)

Les éditions Albin Michel ont notamment publié deux livres de référence et faciles d'accès: La pratique du zen, de Taisen Deshimaru et Zen, de M. Bovay, L. Kaltenbach et E. de Smedt.

De l'euphorie à la raison

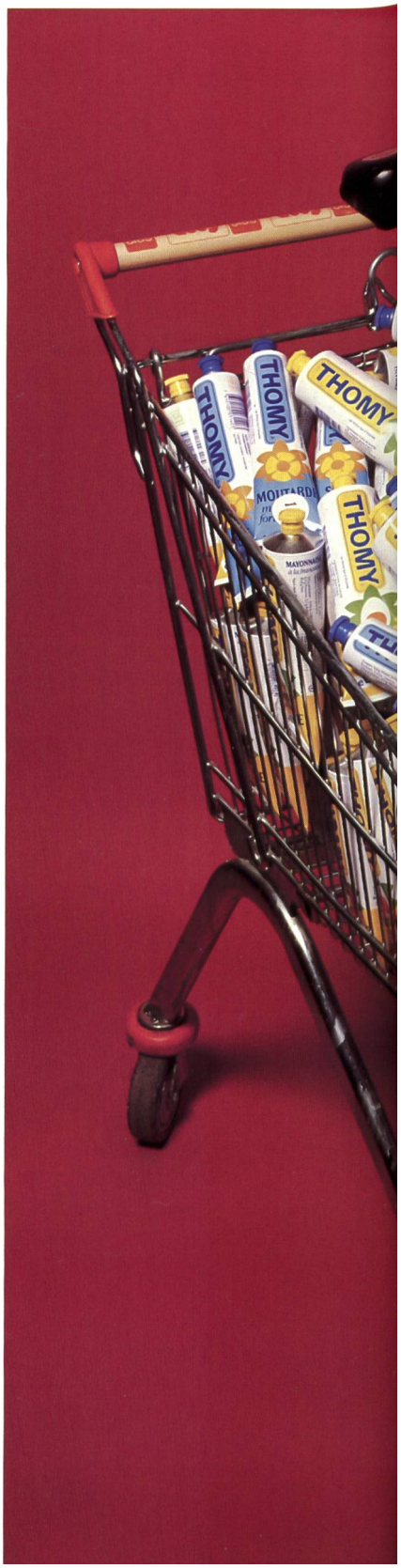
Les achats, une tâche quotidienne. Tout le monde achète mille choses, plus ou moins utiles. Honnêtement: les fonds de placards ne sont-ils pas encombrés par des réserves qui s'empoussièrent? Et de l'électroménager, combien d'appareils utilisons-nous régulièrement?

EDITH BECKMANN

On a toujours besoin de moutarde et de mayonnaise – alors, autant profiter des offres exceptionnelles. Mais la date limite de consommation nous rappelle à l'ordre: c'est à ce moment que l'on distribue allègrement aux voisins et aux amis, les tubes que l'on ne pourra pas consommer. Vrai, les petits cadeaux entretiennent l'amitié!

En réalité, les actions promotionnelles ne sont rien d'autre qu'un outil de vente pour augmenter le chiffre d'affaires du magasin. Ceux qui cèdent à leur attrait sans se poser de question, n'ont pas vraiment fait une bonne affaire. Car, trop souvent, l'argent investi ici va manquer ailleurs.

Les comptes d'épargne sont porteurs d'intérêts et représentent le fondement sur lequel viennent se greffer des projets d'achats. Car si un paiement échelonné renchérit l'objet convoité, un achat au comptant reste – aux yeux du consommateur – la solution la plus avantageuse.



Conseils pour mieux acheter

■ Noter régulièrement les produits qui sont épuisés; compléter la liste avant d'aller faire les courses et s'y tenir absolument.

■ Bien que le petit magasin au coin de la rue puisse paraître plus cher à première vue, le trajet qui vous mène au supermarché vous coûtera en essence, en parcage, en temps et en énervement.

■ Les promotions et les gros emballages ne sont vraiment valables que s'ils s'intègrent bien à vos habitudes alimentaires ou votre mode de vie.

■ Les produits «tout prêt» ne sont que des aides en cas d'urgence. Leur utilisation régulière est onéreuse et l'on perd le sens des saveurs.

■ Les bons de fidélité ou d'achat, les chèques de remise et les concours sont surtout utiles au commerçant et ne répondent pas aux réels besoins des consommateurs.

■ Il faut conserver les quittances ou les factures: ces documents sont indispensables pour échanger ou pour faire des réclamations.

■ Les cartes de crédit sont une belle invention mais ne sont réservées qu'aux personnes aptes à contrôler leur budget.

■ Attention aux achats à tempérament et aux petits crédits: pour de nombreuses personnes, c'est le début du chaos financier.

■ Pour des achats conséquents, il faut attentivement comparer les offres; s'enquérir des conditions de garantie, de service après-vente et enfin, surtout savoir si votre machine à café en panne ou votre lave-linge qui semble avoir rendu l'âme, ne serait pas, par hasard, simplement réparable.

(eb.)

Ne pas se laisser séduire

Gisela Haenle, du Forum suisse des consommatrices à Zurich: «pour être démodée, la liste de commissions que l'on fait à la maison a pourtant fait ses preuves.» Elle poursuit son conseil: «Au magasin, il faut savoir garder la tête froide et résister à la séduction des actions promotionnelles.»

Photo: Patrick Lüthy

Les grands formats et les emballages familiaux ne sont réellement économiques que si le délai de consommation est viable. Il est bon, d'un autre côté, de savoir adapter ses habitudes d'achats à tout changement de situation: exemple, une femme qui continuerait à acheter des provisions pour une famille de quatre personnes alors que ses enfants, devenus indépendants, ont quitté le domicile familial, ne serait pas rationnelle. Il existe un raisonnement implacable pour freiner les envies d'achat: convertir en temps de travail le prix de la chose convoitée.

Un chemisier pour une journée entière au bureau, que l'on ne pourra porter qu'exceptionnellement? Cinq heures de travail pour cette paire de baskets de marque que le gamin va user en dix jours avec ses rollers? Trois jours à bosser comme un fou pour s'offrir un costume griffé, juste pour «frimer» à l'occasion?

La qualité d'abord

La liste est interminable; il faut dire que dans notre société, tout nous y pousse: chaque ménage à l'heure actuelle a chez lui des choses dont il ne se sert jamais.

Première étape pour remédier à de tels excès et pour assainir le budget: «consommer intelligent». «Même si l'on manque de temps, il faut rester calme et prendre le temps de comparer les offres» souligne Gisela Haenle; «Un bon rapport qualité-prix devrait être le facteur décisif – en évitant de choisir forcément le produit le moins cher.»

Quant aux produits à usage unique, ils n'ont rien d'économique. C'est pourquoi, il est préférable de bien faire attention à la durée de la garantie offerte; mais aussi de veiller à ce que l'appareil soit réparable en cas de besoin. A cet égard, il est toutefois déconseillé de souscrire un contrat d'entretien: «Expérience à l'appui, nous avons constaté qu'un tel contrat coûte plus cher que les réparations éventuelles.»

En procédant ainsi, non seulement on améliore ses propres finances mais on soigne l'environnement! Car bien sûr, qui dit consommation, dit également poubelles, poubelles que l'on vide à prix d'or.

Petites choses, grosses poubelles

En réfléchissant bien à la meilleure façon d'acheter ce dont nous avons réellement besoin, on fait simultanément des économies d'argent et de poubelles. C'est pourquoi il vaut la peine de modifier éventuellement certains comportements. Avouons-le: les petites choses, ça s'entasse, ça prend de la place. Prenez le thé froid en pack, par exemple, on peut très bien le fabriquer chez-soi à moindre frais! Et les tubes de dentifrice, achetés en cartons de douze . . . Ils iront rejoindre leurs compères moutarde et mayonnaise dans les rayonnages des armoires! . . .

Alors, qu'importe? En 1960, on comptait 160 kilos de déchets par tête et par habitant; actuellement, malgré la taxe sur les ordures, le recyclage, les collectes de verre, d'aluminium et de papier, chacun de nous produit plus de 400 kilos de déchets, dont un bon tiers est fait de pur matériel d'emballage.

C'est le consommateur qui détermine l'offre

«Les fabricants doivent penser absolument à des emballages écologiques»: combien de fois entendons-nous cette phrase? Pour rester concurrentiels, les fabricants rognent partout là où ils le peuvent, abandonnant les emballages, en proposant des conditionnements réutilisables.

C'est donc à nous, consommateurs, de donner notre préférence à de tels produits. Plus nous demanderons et achèterons ces produits, et plus on les verra sur les rayons des magasins. Plus les autres seront aussi retirés de la vente . . .

Même hélas le concentré de jus de pomme avec lequel je peux faire douze litres de boisson à la maison. Tiens, une bonne suggestion à faire au producteur: innover sur son emballage.

Pour se renseigner

La Fédération romande des consommatrices (FRC) édite un magasine, «J'achète mieux», que l'on trouve dans tous les kiosques à journaux. Téléphone 021/312 80 06

Cultiver des champignons chez soi

La culture des champignons est un passe-temps fascinant. Le débutant a avantage à commencer par des cultures vendues toute prêtes, mais l'on peut également faire pousser les champignons sur des ballots de paille ou des rondins.

Les champignons poussent par vagues ou «volées».

Photos: Holger Beckmann

EDITH BECKMANN

Contrairement aux légumes par exemple, on ne peut pas obtenir des champignons par simple semis, car leurs graines microscopiques, ou spores, ne prennent pas facilement. Ils ont besoin d'un milieu nutritif spécifique. Quelques espèces très estimées, tels les cèpes, les chanterelles et les lactaires, vivent en symbiose avec des arbres et ne se prêtent donc pas à la culture.

On peut en revanche cultiver certaines espèces vivant sur des végétaux morts – paille, rondins de bois ou souches d'arbres.

C'est le cas du champignon de Paris, du coprin chevelu, du pleurote en forme d'huître, du strophaire de culture (qui ressemble extérieurement au cèpe), ainsi que du shii-také, cultivé depuis des siècles en Extrême-Orient.

Le mycélium

Les spores ne contenant aucune réserve de nourriture, il faut les déposer sur des substrats nutritifs, généralement des grains de céréales ou de la paille hachée. Une fois que le «blanc», ou mycélium, a envahi ce substrat, on peut le repiquer sur du bois, de la paille ou un compost spécial.

Les micro-organismes comme les bactéries constituent pour le mycélium une concurrence dangereuse. Aussi des mains propres, du bois ou de la paille sains, sont-ils nécessaires au succès de l'entreprise.

Employer le blanc le plus tôt possible ou le mettre au frigidaire jusqu'à l'emploi.

Les cultures pré-ensemencées

Si vous achetez une culture toute prête, le support nutritif est déjà ensemencé de mycélium, ce qui facilite la culture et vous assure une récolte minimum. Dix pour cent du poids du substrat constituent le rendement moyen pour un débutant; un chanceux peut monter jusqu'à quinze. En entretenant soigneusement sa culture pendant plus de trois mois, l'on peut parfois tirer jusqu'à deux kilos de champignons de dix kilos de substrat.

Les cultures pré-ensemencées sont vendues en récipients de styropore ou en sachets de plastique. Pour le champignon de Paris, un sachet de terre est joint: son contenu, à l'exception d'une poignée, sera réparti de manière uniforme sur le substrat, opération nommée gobetage. Arroser

soigneusement d'eau tempérée, jusqu'à ce que la terre de gobetage soit bien humidifiée en profondeur, mais pas détrempée. Pour l'incubation, placer à une température ambiante de 20 à 25 °C. Maintenir une humidité constante de la culture, en brumisant chaque jour la surface avec un vaporisateur à linge. Après une dizaine de jours, le mycélium a traversé la terre.

Récolte après trois semaines

Une fois que ce feutrage blanchâtre est visible en surface, on le recouvre avec la poignée de terre restante. La culture, couverte, est alors placée à 15 °C. Une température inférieure ou supérieure diminue la récolte. Il est important de brumiser régulièrement, peu à la fois, mais en principe quotidiennement.

Au bout de trois semaines, les champignons poussent, c'est le cas de le dire, comme des champignons. Ils sortent par volées successives, espacées d'une dizaine de jours. Il n'est pas rare qu'ils atteignent des tailles imposantes. On les cueille en les tournant délicatement (ne pas couper), au plus tard au moment où le chapeau commence à se détacher du pied. Les champignons contiennent 90 pour cent d'eau. C'est dire qu'ils en pompent beaucoup. La terre de gobetage sera donc arrosée un peu plus généreusement après chaque volée; mais, là encore, il ne faut pas qu'elle soit détrempée. Après trois ou quatre mois, le substrat est épuisé. Vous pouvez alors l'utiliser comme engrais pour le jardin ou pour les fleurs de balcon ou d'appartement.

Sur paille ou sur bois

On trouve aussi dans le commerce des composts spéciaux qui peuvent être ensemencés avec du mycélium de champignons de Paris blancs ou bruns, de coprins chevelus ou de pieds-bleus (rhodopaxilles nus). La suite de la procédure est la même que pour les cultures pré-ensemencées.

Les pleurotes en forme d'huître poussent sur des rondins de bois ou des ballots de paille dans le jardin, ou encore sur des briquettes de paille pressée à la cave ou sur le balcon. Les strophaires se cultivent sur des ballots de paille; les shii-také, les pholiotes changeantes et les flammulines (ou collybies) à pied velouté, sur du bois.

Pour installer une nouvelle culture en plein air, on attendra le printemps, car le gel (comme aussi la forte chaleur) met en danger le mycélium. Si vous avez dans votre jardin un coin à l'ombre où rien de bien utile ne prospère, c'est l'endroit rêvé pour y essayer des champignons.

Suivez très exactement le mode d'emploi joint au mycélium vendu, et armez-vous de patience. Plus d'un amateur trop tôt découragé a jeté son mycélium sur le tas de compost, où peu après une riche récolte a jailli.

1

2

3

4

5

1 Les champignons de Paris viennent au bout de trois ou quatre semaines à 15 °C.

2 Cueillir leschampignons, en les tournant, lorsque le chapeau se détache du pied.

3 Briquettes de paille pressée pour la culture des pleurotes.

4 Le substrat des pleurotes doit fermenter une semaine dans l'eau.

5 Premiers pleurotes, quatre semaines après l'ensemencement du substrat.

Si vous désirez essayer . . .

L'alpha et l'oméga d'une culture de champignons réussie, ce sont des mycéliums de qualité irréprochable. Ils doivent être conservés entre +2 °C et +6 °C. Soyez donc compréhensifs s'ils ne sont pas disponibles en tout temps.

Des cultures pré-ensemencées peuvent être achetées (aussi par correspondance) aux adresses suivantes: Champignons Parmentier & C^le^, rampe Quidort 4, 1227 Genève-Acacias, téléphone 022/792 21 56; Semences Mauser S.A., Industriestrasse 24, 8404 Winterthour, téléphone 052/234 28 28.

Pour les commandes de mycélium, s'adresser à la maison Mauser.

Pour vous initier plus avant aux secrets de la culture des champignons, il existe des livres spécialisés. Par exemple: *La culture des champignons,* de Philippe Joly, éd. Dargaud, Fr. 13.10; *Les champignons dans votre jardin,* de Jan Lelley, éd. Delachaux & Niestlé, Fr. 22.–. *(eb.)*

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

RAIFFEISEN

La crédibilité bancaire

Photo: Patrick Lüthy

■ «BIEN DE CHEZ NOUS . . .»

Tête de moine pour ventres gourmands

La Tête de moine du Jura bernois n'a jamais été un fromage classique: son origine et son nom sont liés à des légendes. Pour la déguster, il y a l'art et la manière. Si pendant des générations couteau et fourchette furent d'usage, aujourd'hui, la girolle est la reine de la table.

JÜRG SALVISBERG

La Tête de moine sans sa girolle! . . . Mangeriez-vous de l'emmental sans trous? C'est tout comme. Cet ustensile doit son invention au fromage auquel on l'associe, et le fromage en question n'est devenu populaire que grâce à la girolle . . . Petit tour de manivelle, tour de magie, voilà de fines et fondantes rosettes!

600 000 girolles vendues

Cette divine mécanique est née en plein coeur du domaine de la Tête de moine, dans les Franches-Montagnes et le Vallon de Saint-Imier. C'est après avoir testé nombre de dispositifs plus compliqués les uns que les autres, que Nicolas Crevoisier eut, en 1981, son idée de génie.

Fabriquée à Lajoux, la girolle a depuis lors conquis tous les foyers des dégustateurs de Tête de moine, relé-

guant ainsi les barbares compères – fourchette et couteau – au fond des tiroirs.

Elaborée dans un cloître

La Tête de moine est née en terre bernoise, au moyen-âge, et plus précisément, au cloître de Bellelay. Première version partisane de la légende, ce ne serait qu'au cours de la révolution anticléricale française que le fromage aurait acquis sa dénomination «Tête de moine», parce que, justement, sa forme, une fois façonnée par le «raclement» du couteau, ressemblait à la tête rasée d'un moine. Une version moins «engagée» se réfère à un règlement interne du cloître qui prévoyait une meule par tête (de moine, pardi!).

Antan, la Tête de moine, parce qu'elle était au lait entier, fut utilisée comme moyen de paiement, si bien que l'Abbé de Bellelay la fit fabriquer dans différentes fermes de la région. Mais, avec la décadence du cloître, la réputation du fromage sombra. Les producteurs n'en cessèrent pourtant pas la fabrication, chacun en revendiquant pour soi la recette originale.

Cette situation s'est prolongée jusque dans les années 70 de notre siècle. Ironie du sort, c'est lors des plus chaudes journées du conflit jurassien que la Tête de moine est repartie à la conquête des cœurs . . . et des assiettes.

Une association autonome

En 1977, les producteurs se déclarent prêts à s'associer, sous l'égide de René A. Bourquin, Directeur de la coopérative suisse des producteurs de fromage à pâte molle et mi-molle. Une année plus tard, les producteurs se regroupent dans l'Union des fabricants de Tête de moine. A partir de cette date, le succès de la Tête de moine n'a plus connu de faille. de 414 tonnes produites en 1984/85, la fabrication totale des dix fromageries a atteint 1016 tonnes en 1993/94.

L'on prévoit même une croissance accrue avec l'ouverture, en août prochain, d'une nouvelle fromagerie à Saignelégier/JU.

Mais cette réussite n'est pas seulement dûe à la progression de la quantité ou à l'amélioration de la qualité. Car, derrière l'étiquette commune à tous les producteurs de Tête de moine et l'appellation d'origine contrôlée – au même titre que le Vacherin fribourgeois, d'ailleurs – on trouve des entreprises autonomes.

Contrairement aux fabricants d'autres fromages suisses qui sont liés au contingentement, ces producteurs-là doivent supporter personnellement le risque de gros investissements sans pouvoir se reposer sur la garantie des prix et les subventionnements.

Une collaboration exemplaire

Les producteurs de Tête de moine s'appuient en fait sur un partenaire commercial solide. Leur collaboration avec l'Union laitière romande (MIBA) est un atout pour pénétrer et développer le marché. La MIBA coordonne les livraisons de lait selon les besoins et fournit la Migros et Coop qui achètent 80% de la production. Le marketing et les actions de relations publiques sont assumés par les patrons, d'entente avec la MIBA. Pour ce faire, l'identification avec le produit est totale: les producteurs présentent eux-mêmes leur fromage au public lors des grandes foires, vêtus d'un habit qui les fait moines, foi de tête de fromage!

Une astuce pour les restaurateurs

«Depuis l'invention de la girolle pour la Tête de moine, je suis devenu un hôte à la hauteur».

Pour René A. Bourquin, c'est en effet la meilleure façon de recevoir des dégustateurs inattendus. Il offre à savourer son fromage à son propre domicile: «Chacun peut se servir et boire ce qu'il préfère en accompagnement».

A l'opposé de certains fromages qui sont meilleurs chambrés, la Tête de moine est à point lorsqu'elle sort du réfrigérateur: «Quand elle est dure, il est plus facile de la ‹tourner› et c'est en la découpant qu'on la réchauffe».

Avec son fromage, René A. Bourquin est paré en toute occasion: «Dans les moments privilégiés, j'ai toujours de quoi surprendre les gens. Il n'y a jamais de restes».

Certains restaurateurs ont su faire de cette séduction un avantage commercial: «Lorsqu'une société locale arrive chez eux et que la cuisine est déjà fermée, la Tête de moine est la meilleure réponse aux ventres affamés. Quand les girolles arrivent sur les tables, le patron n'a qu'à compter les centimètres de fromage disparus, sans autre travail. Et ça, même les convives le font volontiers à sa place.» *(js.)*

A LIRE DANS LE PROCHAIN PANORAMA

EPARGNE EN BANQUE Toutes les formules proposées n'ont pas la même rentabilité. Quelques astuces sur le plan de la fiscalité.

CONSTRUIRE A BON MARCHE Une maison coûte encore cher aujourd'hui. Mais c'est aussi possible à moins d'un demi-million.

LES MUSEES Quand le temps se fait gris, restent les musées. Les bonnes adresses pour les enfants.

FRIBOURG

jusqu'au 15 janvier
«La chauve-souris» Opéra de J. Strauss
Aula de l'Université, 19h00

NEUCHATEL

Fontainemelon
Rencontre des chorales du Val-de-Ruz
3 février

La Chaux-de-Fonds
22 janvier
«L'architecte» de Jean Verdun
Avec J.-Cl. Drouot, Tsilla Chelton. Mise en scène René Loyon
Théâtre, 20h00

Le Locle
21 janvier
«The salt dogs» – Rockabilly
Casino-théâtre, 20h00

VALAIS

Sion
20 janvier
«Les vieilles douleurs» de Raoul Carson
Mise en scène
Serge Dangleterre
Théâtre de Valère, 20h15

Sion
jusqu'au 29 janvier
Exposition Albert Chavaz
Musée cantonal des beaux-arts

GENEVE

16 janvier
«Les noces de Figaro»
W.-A. Mozart
Sofia Symphony Orchestra
Grand casino, 20h30

25 janvier
Les géants de la danse de Moscou (Kiev-Minsk)
Grand casino, 20h30

JURA BERNOIS

Moutier
Jusqu'au 29 janvier
Margot Geiger, eaux-fortes, aquarelles et poupées d'art
Hôpital, de 8h00 à 17h00

Saint-Imier
25 janvier
Claude Luter et Jacky Milliet quintet Jazz
Relais culturel d'Erguël

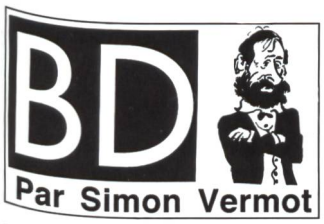
VAUD

Montreux
14 janvier
«Boris Godounov»
Opéra, version concert de Moussorgski
L'opéra du Kirov sous la direction de Valery Gergiev
Auditorium Stravinsky, 20h30

Ropraz
14 janvier au 12 février
Philippe Matthey, peintures
L'Estrée, de 14h00 à 19h00 sauf le mardi

Pully
2 février
«Les deux gredins»
de Roald Dahl
L'Octogone, 19h00

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



Le secret du Pyrophone
Le Genevois Exem révèle une facette méconnue de la personnalité d'Henri Dunant à travers une enquête policière menée de main de maître par le détective Percelot. Une manière originale de pénétrer l'univers du fondateur de la Croix-Rouge tout en participant à l'action «Livres du Monde», en faveur de la bibliothèque interculturelle de l'organisation genevoise.

Floc'h x trois
Trois petits bijoux d'un coup, mêlant le texte et l'image en une suite alternée de très grande classe.
De cette triple publication, «Ma vie» a déjà été éditée il y a dix ans avec le même Fromental à la plume réservoir. Mais en plus, une tendre évocation en compagnie de François rivière, et aussi «Journal d'un New-Yorkais» sur des textes ciselés fin de Michel Jourde. Chefs-d'œuvre insolites qui ouvrent la BD vers des champs à peine inexplorés.

Faites-nous confiance

Votre Banque Raiffeisen privilégie l'être humain. C'est un principe fondamental que nous mettons en pratique tous les jours. Qu'il s'agisse d'épargne, de placements, de trafic des paiements, de crédits, de prêts ou d'hypothèques, les prestations que nous offrons sont très avantageuses. Nous sommes votre partenaire de confiance.

RAIFFEISEN

La crédibilité bancaire