

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (1998)
Heft: 3

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



L'AVS, jusqu'à quand, encore?

La carte qui remplace la monnaie

Les enfants surdoués

RAIFFEISEN



Pour
Pâques

Une idée-cadeau

En action

Chaque
crayon de
couleur
porte

voire no
...imprimé
en or!



OUI, JE COMMANDE

«Les crayons de couleurs Prismalo personnalisés»
Le crayon de couleur personnalisé. L'impression couleur or du nom de votre choix donne à ces crayons de couleurs un caractère tout particulier. Dans la qualité supérieure bien connue de CARAN D'ACHE, ils sont idéals à l'école, au bureau ou à la maison.

| | | | | |
|--------|----------|-------------------|---------------------------------|-------|
| Nombre | A | <u>88.050.012</u> | Boîte de 12 crayons de couleurs | 29.50 |
| Nombre | B | <u>88.050.018</u> | Boîte de 18 crayons de couleurs | 39.50 |
| Nombre | C | <u>88.050.030</u> | Boîte de 30 crayons de couleurs | 59.50 |
| Nombre | D | <u>88.050.040</u> | Boîte de 40 crayons de couleurs | 69.50 |

Nom à imprimer: _____ (s.v.p. en caractère d'imprimerie)

✂ Paf/3-98

Nom/prénom _____

Rue, no _____

NPA/localité _____

Signature _____

La commande vous est livrée avec la facture (plus les frais de port), réglable dans les 20 jours. Merci de bien vouloir adresser votre coupon à:
Angela Bruderer AG Case postale 1253 8401 Winterthour
Tél. 052 232 41 28/ Fax. 052 232 62 23

Je désire recevoir gratuitement le tout dernier catalogue d'Angela Bruderer!

Sommaire

-
- Carte valeur** 4 La carte Cash, lancée il y a un peu plus d'un an par Europay et les banques suisses remplace de plus en plus la monnaie au quotidien.
-
- Droit de timbre** 7 Dès le 1^{er} avril, un droit de timbre de 2,5 pour-cent sera appliqué à toutes les assurances vie à prime unique.
-
- Les milliardaires** 22 Leur luxe scintillait par-delà l'Atlantique. Ils venaient passer des séjours dans les plus somptueux palaces européens – eux, les Astor, Vanderbilt et Rockefeller.
-
- Surdoués** 38 Les enfants qui ont des difficultés scolaires sont aidés. Mais que se passe-t-il pour les très forts en thème qui devancent les autres d'une bonne longueur?
-
- Rio de Lugano** 45 Les anciens qui savent jouir des rives dorées du lac disent non sans fierté qu'ils vivent à Rio de Lugano. Tout proche, le San Salvatore.



Editorial

S'investir. Cellules vitales du tissu économique suisse, les petites et moyennes entreprises naissent de l'initiative d'une ou plusieurs personnes. Se lancer, créer, s'investir dans son projet, être son patron, voler de ses propres ailes suscitent griserie et vertiges. La fortune ne sourit-elle pas aux audacieux? L'important, c'est d'y croire, non sans calculer les risques. Originalité, flexibilité, créativité, qualité, efficacité, tout ce qui fait le succès d'une entreprise ne serait rien sans l'engagement personnel.

Le choix d'un ménage d'acheter son logement, d'accéder à la propriété ne se réfère-t-il pas à cette même volonté de réaliser un rêve, de prendre en main son destin, d'être seul maître à bord, de vivre pleinement? Là aussi, c'est une entreprise de longue haleine. L'indépendance s'acquiert par une gestion attentive, de judicieux investissements, l'encadrement de bons con-

seillers. Mais rien ne se réaliserait sans une bonne motivation.

En reprenant la responsabilité de l'édition romande de Panorama, je ressens cette même envie de construire, de m'engager à poursuivre et développer une information de qualité propre à tous ceux qui s'investissent dans ce qu'ils font ou projettent de faire.

Philippe Thévoz

Editeur
Union Suisse des
Banques Raiffeisen

Rédaction
Philippe Thévoz
(édition française)
Markus Angst
(édition alémanique)
Romano Pezzani
(édition italienne)

Composition
Brandl & Schärer AG
4601 Olten
Photos Couverture:
André Albrecht

Photolithos
Grapholt AG
4632 Trimbach

Adresse de la rédaction
Union Suisse des
Banques Raiffeisen
Route de Berne 20
1010 Lausanne 10
Tél. 021 654 04 00
Fax 021 654 04 01
Internet:
<http://www.raiffeisen.ch>

Impression et envoi
Vogt-Schild/
Habegger Druck
Zuchwilerstrasse 21
4501 Solothurn
Téléphone 032 624 72 33

Mode de parution
Panorama paraît
dix fois par an
Tirage:
31 000 exemplaires

**Administration /
Abonnements publicité**
Union Suisse des
Banques Raiffeisen
Sandra Dervey
Case postale 144
1010 Lausanne 10

Régie des annonces
Kretz AG,
Verlag und Annoncen
8706 Feldmeilen
Téléphone 01 923 76 56
Téléfax 01 923 76 57

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

Les clients des banques, au nombre desquels 2,7 millions titulaires d'une carte ec, ont reçu sans même la demander, et à domicile, la nouvelle carte munie de son chip doré. Ce petit accessoire, sous ses dehors anodins, permet effectivement de charger une carte à tous les automates à monnaie, avec un montant de 300 francs. C'est le maximum. Mais par ailleurs, le chip attribue une autre fonction à la carte Cash, celle de pouvoir régler des achats à plus de 14 000 terminaux signalés par un logo bleu, à l'enseigne de divers commerces. Il suffit juste de glisser la carte dans l'appareil, de contrôler le montant affiché et de presser sur la touche «ok» pour débiter la carte ec (également la Postcard Cash) du montant en question et de le créditer au commerçant.

Légerement décevante. Bien que le trafic des paiements soit ainsi facilité et que le «Off Line» n'entraîne aucun coût supplémentaire en évitant le passage par un centre de calcul, les débuts de la carte Cash n'ont pas été des plus fulgurants. En 1997, sur 1,5 million de transactions réalisées, pas même un Suisse sur quatre a utilisé son chip. Chaque utilisation de la carte a représenté en moyenne un montant de 5.50 francs, ce qui représente donc un montant global de 8 millions de francs pour l'année. Europay, qui commercialise la carte Cash, a donc dû revoir ses pronostics de vente à la baisse. Toutefois, pour Jacques Bischoff, président de la direction, cette première année est satisfaisante. Premier signe optimiste, le fait que depuis son lancement, les commerçants

Pour remplacer la monnaie

La carte Cash gagne du terrain

La carte Cash, lancée il y a un peu plus d'un an par Europay et les banques suisses, est de plus en plus utilisée par le public, en remplacement de la monnaie. Après avoir pris pied chez les détaillants, elle devrait, en 1998, se lancer à l'assaut des automates.

1998, sera l'année des automates.



ont été trois fois plus nombreux à s'équiper de terminaux, et deuxième signe, «1998 sera l'année des automates.»

Les trains des CFF. Autre raison à l'optimisme de Jacques Bischoff, la signature, en septembre 1997, d'un contrat avec les CFF, pour l'utilisation effective du système sur leur réseau. La livraison de 1000 appareils qui seront intégrés, en cours d'année, aux distributeurs de billets, devrait amorcer de façon décisive l'emploi de la carte Cash sur le marché des automates.

Les premiers échos d'une implantation réussie dans des modules automatiques, après quelques difficultés de livraison, il est vrai, viennent des parkings et des parcomètres. L'exemple de

la ville de Lausanne, où les automobilistes peuvent garer leur voiture à de nombreux endroits en réglant la taxe avec leur carte, devrait faire école, selon Jacques Bischoff. En outre, la maison Selectra propose aux entreprises intéressées, des automates installés chez elles pour l'utilisation de la carte Cash. Au total, Europay espère que le nombre des terminaux installés atteindra plus de 25 000 appareils d'ici la fin de l'année.

«Jamais sans argent». Pourtant, en 1998, ni Migros, ni Coop, ne franchiront le pas de la carte Cash. Cependant, Jacques Bischoff ne semble pas affecté par ces absences de taille: «les achats que leurs clients effectuent représentent une moyenne de 30 francs, ce qui ne cor-

respond pas tellement au spectre de la carte Cash, puisque nous comptons avec des achats oscillant entre 1 et 15 francs.»

En revanche, l'utilisation de la carte Cash lui semble particulièrement adaptée aux kiosques. Mais là encore, le leader, Kiosk AG, a renoncé à son exploitation, parce que les coûts (0,7 pour-cent par montant, plus un à deux centimes par transaction) lui semblent trop élevés.

Indépendamment du futur succès de la carte Cash, Jacques Bischoff estime que la monnaie ne disparaîtra jamais tout à fait. «On ne remplacera jamais totalement les pièces, au même titre qu'on ne remplacera jamais l'argent liquide. Mais la société utilisera de plus en plus la monnaie plastique.»

JÜRIG SALVISBERG



Dans les commerces où l'on accepte déjà la carte ec direct ou les cartes de crédit, nul doute que la carte Cash deviendra un concurrent sérieux.

La carte Cash, cahin-caha?

Quand Jacques Bischoff fait des achats dans la fromagerie de son village, il en règle le montant avec sa carte ec munie de la fonction Cash. Et s'il fut pionnier en la matière lors du lancement de la carte, le président de la direction d'Europay a fait de nombreux disciples depuis lors.

Mais la carte Cash ne jouit pas du même taux d'acceptation partout, selon un mini-sondage effectué par Panorama. Le premier bilan intermédiaire semble même très mitigé après une première enquête effectuée auprès de douze commerces et magasins à Olten.

Peu de transactions. «En plus de trois mois, un seul client a utilisé la fonction Cash, et cela seulement parce qu'il avait droit à un

rabais de 10 pour-cent sur l'achat d'un bouquet.», explique la propriétaire d'un magasin de fleurs. Dorénavant, le terminal n'est plus mis en évidence entre le vase des roses et celui des orchidées; il a été tout simplement débranché. Même manque d'enthousiasme chez un fleuriste de Soleure: «Avec la carte ec direct, nous réalisons des ventes de 400 à 500 francs par semaine; avec la carte Cash, nous n'avons rien vendu pendant le premier mois.»

Et tous les autres commerces confirment ce peu d'élan, bien qu'on fasse état de un à dix paiements par mois. La concurrence des autres moyens de paiement sans liquide reste un des obstacles majeurs à un emploi plus répandu de la carte Cash. Dans les endroits où l'on peut payer avec une carte ec direct ou avec une autre carte de crédit, Cash n'a pas encore sa place.

Un chip souvent vide. D'un autre côté, les usagers sont souvent mal pourvus pour utiliser la fonction Cash. Le vendeur d'un magasin de musique raconte qu'il encourage, en vain, ses clients à utiliser leur chip: «de nombreuses personnes ne chargent même pas le chip de leur carte ec.»

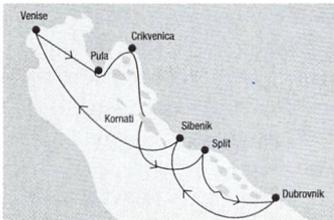
A d'autres endroits, les commerçants estiment que la moyenne de leurs ventes ne correspond pas à l'emploi d'une carte Cash. Un opticien, dans la vieille ville d'Olten, explique le flop de la carte Cash chez lui par le fait que les achats de ses clients sont d'un niveau souvent trop élevé. «De plus, dit-il, les clients utilisent une carte ec ou du liquide pour les petits montants, ce qui explique qu'en l'espace de six mois, nous n'avons fait aucune transaction avec Cash.»

En revanche, à quelques pas de là, le propriétaire d'une papeterie est convaincu que la carte Cash a de l'avenir. Dans son magasin, il a même prévu d'encourager l'utilisation du chip. Pour réduire son chiffre via ec direct, il exige un montant d'achat minimal de 15 francs. Au-dessous, il recommande l'emploi de la fonction Cash à ses clients.

(js.)

nouveau

Avec MS Dalmacija dans le paradis insulaire de Dalmatie et au «Lac d'Argent»



La côte dalmate est une succession de merveilles de la nature dans lesquelles s'élèvent des témoins historiques datant du temps des Romains et du Moyen Âge. La chaleur et l'hospitalité des habitants de la Croatie est légendaire. Cette croisière le long de la côte et dans les îles dalmates laissera des impressions extraordinaires.

Croisière 8 jours dès SFr. 790.-

combinée avec 7 jours de séjour balnéaire dès SFr. 1950.-

Réduction 50% Enfants 2 - 12 ans

Dates de voyage 1998

Avril 10*, 18, 25
Mai 2, 9, 16, 23, 30
Juin 6, 13, 20, 27
Juillet 4, 11, 18, 25
Août 1, 8, 15, 22, 29
Septembre 5, 12, 19, 26
Octobre 3, 10

* Supplément de Pâques SFr. 145.-

Vacances balnéaires à Cavtat

Le Croatia Hotel De Luxe, pleine de charme, est située à 20 km au sud de Dubrovnik. Les 481 chambres sur 11 étages, dont certaines avec vue sur la mer, sont dotées de tout le confort: balcon, bain/WC, radio, TV, climatisation et téléphone. Restaurants, bars, danse, spectacles, musique, folklore, Swimming-Pool, sauna, darts, billard, surfing, sailing.

Croisières des îles Dalmates



Venise - Pula - Split - Dubrovnik - Venise

MS Dalmacija*** Rénové en 1997.

Le «MS Dalmacija» est un bateau construit pour la mer. Grâce à ses dimensions modestes, l'ambiance à bord est familière et il est maniable tout en offrant le confort et le service des grands paquebots. A bord, on trouve deux bars, un night-club, une piscine couverte, casino, fitness,

sauna, coiffeur, boutique et labo-photo.

Les 142 cabines réparties sur cinq ponts disposent toutes d'un cabinet de douche/WC et de l'air conditionné. Les repas se prennent en un seul service. Un équipage expérimenté veille au bien-être des passagers tout au long.



Programme

- Jour 1 **Suisse - Milan - Venise**
Voyage individuel jusqu'à Chiasso. Transfert en bus jusqu'à Venise.
- Jour 2 **Venise - Pula**
Navigation le long de la côte d'Istrie. Visite à Pula.
- Jour 3 **Crikvenica - Plitvice**
Excursion aux lacs de Plitvice
- Jour 4 **Kornati - Split**
Excursion aux îles de Kornati. Visite guidée de Split. Excursion à Trogir.
- Jour 5 **Dubrovnik/Medjugorje**
Visite guidée de Dubrovnik. Excursion à Medjugorje.
- Jour 6 **Dubrovnik - Mljet - Korcula**
Visite guidée. Excursion sur l'île.
- Jour 7 **Sibenik**
Excursion aux chutes de Skradin et visite de Sibenik.
- Jour 8 **Venise - Suisse**
Retour individuel en Suisse.

Nos prestations

Croisière côtière avec pension complète; Guide de bord; Voyage en bus (Chiasso - Venise - Chiasso); Billet de raccordement en 2^{ème} classe demi-tarif

Non compris dans le prix

Excursions (à réserver à bord); Assurances; Boissons; Pourboires (env. 10.-/jour); Taxes portuaires (env. 10.-/jour)

Assurance annulation et rapatriement obligatoire 39.-

Prix (par personne en SFr.)

| | |
|---------------------------------|--------|
| Cabine à 4 lits, int. Océan | 790.- |
| Cabine à 4 lits, ext. Océan | 990.- |
| Cabine à 2 lits, int. Océan | 1090.- |
| Cabine à 2 lits, ext. Océan | 1290.- |
| Cabine à 2 lits, int. Principal | 1390.- |
| Cabine à 2 lits, ext. Principal | 1690.- |
| Cabine à 2 lits, int. Supérieur | 1590.- |
| Cabine à 2 lits, ext. Supérieur | 1890.- |
| Cabine à 2 lits, ext. Promenade | 2090.- |
| Cab. de luxe, ext. Promenade | 2190.- |
| Mini-suite, ext. Promenade | 2390.- |
| Cabine à 2 lits, ext. Soleil | 2290.- |

Informations: Tél. 021 963 83 36

voyages mittelthurgau



Grand Rue 20
1820 Montreux
Téléfax 021 963 83 52

Weinfelden • Winterthur • Amriswil • St. Gallen • Frauenfeld • Eschlikon • Kreuzlingen • Einsiedeln

voyages mittelthurgau



Autres destinations 98

Croisières fluviales

- **Nouveau:** St-Emilion - Médoc - Cognac
- **Nouveau:** Berlin - Stralsund
- **Nouveau:** Hambourg - Berlin
- St-Petersbourg - Moscou
- Sibérie: sur le Ienisseï
- Kiev - Crimée - Odessa
- Kiev - Vienne ou Vienne - Izmail
- Croisières fluviales en France
- Venise - Crémone
- Hambourg - Brême
- Amsterdam - Brême
- Francfort - Cologne - Trèves
- Bâle - Rudesheim - Amsterdam
- Bâle - Cologne - Amsterdam
- Croisières côtières et en mer avec MS Switzerland

Voyages en train (Orient-Express)

- Moscou - Pékin
- La Route de la Soie
- Istanbul - Zurich
- Sur les bords du Léman

Brochure gratuite

au:



Tel. 021 963 83 36

Concours - Voyages à demi-prix Tentez votre chance!

Durant toute l'année, des bulletins de participation sont tirés au sort pour participer à demi-prix à des voyages spécifiques à court terme. En outre, tous les bulletins aux réponses exactes qui nous seront parvenus jusqu'au 31 août 1998 participeront à un tirage au sort permettant de gagner des bons de voyages Mittelthurgau d'une valeur de SFr. 4000.-, SFr. 2000.-, SFr. 1000.- et 50 x SFr. 100.-. Voie légale exclue. Il ne sera échangé aucune correspondance. Les chances de participation ne dépendent pas d'une inscription.

Questions du concours 1998

1. Quelle ville italienne visitons-nous lors de notre croisière côtière avec MS Dalmacija ?

Milan Florence Venise

2. Combien de succursales Mittelthurgau y a-t-il en Suisse ?

8 7 9

Veuillez me faire parvenir votre documentation!

Nom _____

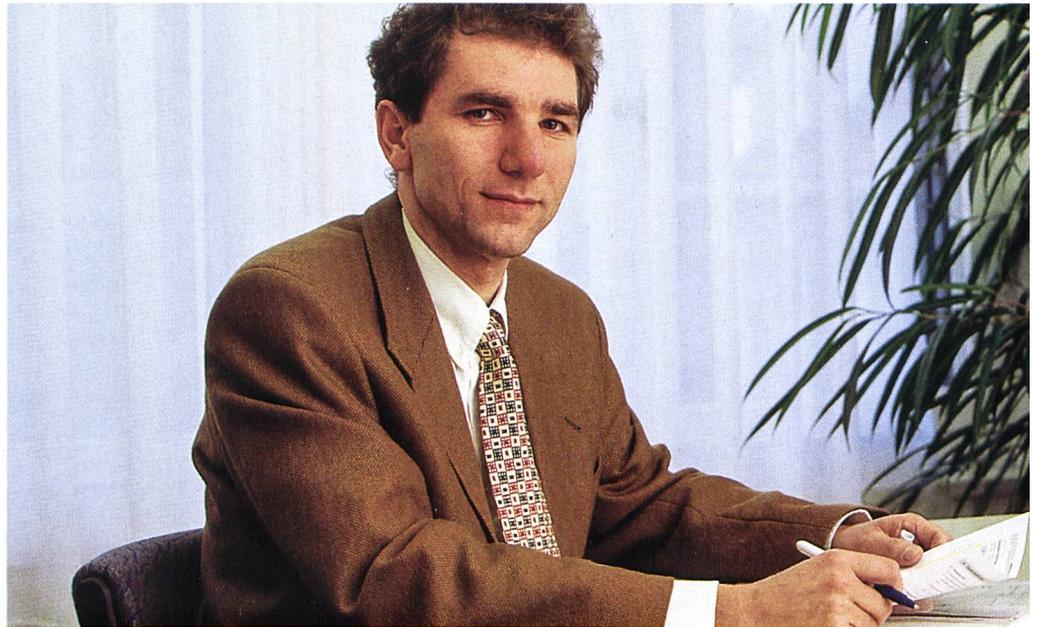
Prénom _____

Rue _____

NPA/Localité _____

Retour en force du droit de timbre

Au 1^{er} avril, et ce n'est pas un poisson, les assurances-vie à prime unique – telles que les propose également Raiffeisen – seront taxées d'un droit de timbre équivalant à 2,5 pour-cent. Les professionnels se demandent toutefois si cette mesure atteindra réellement son but, à savoir, l'amélioration des finances publiques dans les proportions espérées.



Josef Gmünder, directeur de l'Assurance Raiffeisen :
«Je ne crois pas que ces nouvelles recettes atteindront le niveau espéré.»

C'est lors de leur dernière session d'automne que les chambres ont décidé de coupler ce nouveau droit de timbre avec la réforme de la fiscalité appliquée aux entreprises. Ce qui explique en partie pourquoi du côté des compagnies d'assurance, aucun référendum n'a été organisé contre ce projet. On ne souhaite finalement pas remettre en question les avantages que la réforme fiscale apportera.

D'un autre côté, le fait est que le conseiller fédéral Kaspar Villiger a mis les compagnies d'assurance à l'index, en ce qu'elles auraient échappé, jusqu'à présent, à des prélèvements fiscaux du Département fédéral des finances pourtant justifiables.

2,5 pour-cent. Sont concernées par ce nouveau droit de timbre toutes les assurances-vie à prime unique rachetables. Ne sont en revanche pas soumises à cette taxe toutes les assurances à primes périodiques, les assurances 2^e pilier et 3^e pilier a, ainsi que les assurances conclues par des personnes vivant à l'étranger. Le taux en sera de 2,5 pour-cent de la prime encaissée. Comme l'entrée en vigueur de ce droit de timbre se fera au 1^{er} avril 1998, tous les contrats conclus jusqu'au 30 mars de cette année n'y seront pas soumis.

Une rentabilité diminuée. Josef Gmünder, responsable de l'Assurance Raiffeisen, reste sceptique en se demandant si les rentrées fiscales supplémentaires ainsi réalisées viendront effectivement renflouer les cais-

ses fédérales : «Je ne crois pas que ces nouvelles recettes atteindront le niveau espéré.» Il faudra certainement s'attendre plutôt à un glissement de la prévoyance individuelle vers d'autres formes de capitalisation, telles que les fonds de placement, par exemple, ou à ce que les compagnies d'assurance lancent de nouveaux produits.

Et tandis que les multimillionnaires peuvent toujours et encore faire échapper leurs gains boursiers au fisc, ce nouveau droit de timbre cible méchamment le Suisse moyen. Car d'un côté, cette forme d'assurance n'a jamais été un moyen pour échapper à l'impôt, et par ailleurs, les gens qui concluent ces assurances à prime unique sont pour la plupart des personnes dont le capital reste modeste.

La rentabilité de ces assurances va donc diminuer. Josef Gmünder s'attend à ce que cette forme d'assurance à prime unique et à échéance à moins de dix ans recule d'une façon nette. Effectivement, un investissement dans un placement à plus de dix ans va devenir plus attractif. Hormis cela, il n'en demeure pas moins vrai que les assurances-vie restent tout de même des instruments intéressants, du point de vue de la sécurité et du long terme.

MARKUS ANGST

L'Assurance Raiffeisen

L'Assurance Raiffeisen a été lancée il y a maintenant deux ans. Elle propose des assurances-vie de capitalisation, des assurances risques, des rentes en cas d'incapacité de gain et des rentes de vieillesse. En 1997, elle a encaissé des primes pour un volume total de 87,33 millions de francs.

(ma.)



Un goût certain dans la décoration de la boutique florale «Creativ Art». Elsbeth Heim (à gauche) et Käti Bill sont les artistes de leur commerce.

Résolument féminin: l'artisanat créatif de Elsbeth Heim et Kati Bill dans leur magasin.

Devenir patron

Oser, c'est gagner!

Au nombre de 290 000 entités, les petites et moyennes entreprises (PME) sont un des maillons essentiels de l'économie suisse. 97,3 pour-cent des PME occupent 1 à 49 employés; 2,5 pour-cent ont un effectif de 50 à 499 employés et seules 0,2 pour-cent d'entre-elles ont plus de 500 employés. Nouveaux patrons de tous les risques: voici quatre portraits.

C'est le 1^{er} mai 1994 que le magasin de fleurs et cadeaux «Bill und Heim» a commencé son activité commerciale à Münchwilen/TG. Résultat de la coopération de deux femmes, la boutique ne répond pas seulement à leur quête créative. Les membres de leurs familles respectives, tant les enfants que les maris, ont eu voix au chapitre.

Mais, bien sûr, cette participation et cette identification a eu aussi son prix. Car si le concept «Creative Art» s'est avéré être une idée gagnante, les maris, Rolf Bill et René Heim ont dû faire montre de compréhension, occasionnellement, assumer les tâches ménagères ou s'occuper des enfants.

Soigner les contacts avec les clients.

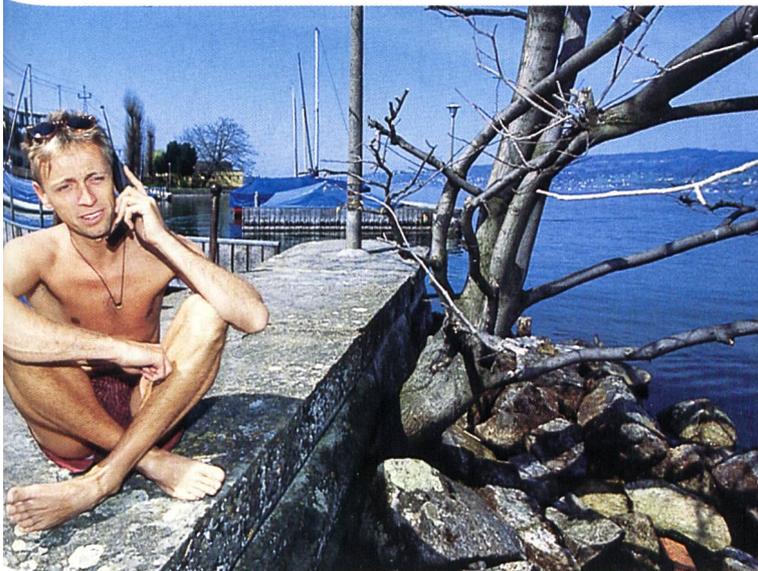
L'ouverture d'un magasin ne saurait se limiter à la vente; il faut aussi acheter, décorer, tester de nouvelles idées, produire, rencontrer les fournisseurs, nettoyer et ne pas négliger les tâches administratives. Dans le commerce flo-

ral, la vigilance est journalière. Ce n'est pas toujours facile mais Kati Bill, jardinière diplômée de 39 ans et spécialiste en fleurs ainsi que Elsbeth Heim, ex-jardinière d'enfants, âgée de 50 ans, ne veulent pas «bâcler» leurs contacts avec les clients. «Nous privilégions le dialogue avec la clientèle. Avec notre carte-client, nous essayons de personnaliser le contact individuel. Grâce à ce système, nous pouvons également nous faire une idée de la fréquence des passages et des achats, prévoir aussi le lancement de certaines actions ou alors, nous renseigner sur les motifs d'une non-fréquentation prolongée», explique Elsbeth Heim. Dès que les achats atteignent un montant de 500 francs, les clients reçoivent un magnifique bouquet en remerciement, nouvelle façon de soigner les contacts.

Un courage bien récompensé. Pour Felix Hohl, patron de «Phoenix Visuals» à Wädenswil/ZH, «Sitôt que mon travail ne me

Des débuts grandioses: lors d'une baignade au port de Wädenswil sur le lac de Zurich, Felix Hohl entendit soudain la sonnerie de son natel. C'est ainsi qu'on confiait le premier gros contrat à son bureau d'art graphique «Phoenix Visuals».

Le couple Claudia et Felix Hohl-Brander à l'aise dans une indépendance professionnelle intensive. Ils n'oublient cependant pas de s'accorder des moments de liberté pour profiter de la vie.



plaisait plus dans une entreprise, je pensais à ouvrir ma propre affaire. Il m'a fallu du courage, mais ça en valait la peine.» A 33 ans, ce graphiste et spécialiste en marketing direct, n'a pas cherché l'indépendance professionnelle mais avec le temps, il est devenu patron progressivement.

«La vie elle-même est un risque. Je ne voyais aucun développement intéressant dans ma carrière future en tant qu'employé. Petit à petit, je me suis mis à travailler à mon compte, d'abord avec quelques collègues, puis avec ma femme Claudia. Nous n'avons aucune garantie que notre affaire marchera, mais on devait tout de même tenter le coup.» Un temps pour le travail, un temps pour vivre.

De plus grandes responsabilités. Le jeune couple Felix et Claudia Hohl-Brander ne manquent certes pas de commandes, pour l'instant. Tandis que Felix fonctionne comme directeur artistique pour le côté créatif et graphi-

Conseils aux jeunes patrons

Les nouveaux patrons ont toutes leurs chances sur le marché actuel. Mais le démarrage demande une procédure professionnelle, une grosse part de vraie compétence, le sens du contact, qu'il s'agisse de diriger du personnel ou de traiter avec les clients, dans la promotion de ses produits ou de ses services. L'originalité est de mise, autant que des prestations inhabituelles; la souplesse, la conscience professionnelle et l'aptitude à travailler dur sont des conditions essentielles.

Selon Jürgen Knopp, trois points sont fondamentaux au début: le savoir-faire personnel, la demande sur le marché, la motivation

nécessaire pour travailler intensivement et longtemps pour un salaire réduit.

Les clients ne veulent pas qu'on les importune; ils préfèrent qu'on les «suive». Le contact régulier entre quatre yeux ou par le biais de divers moyens de communication (téléphone, lettres, mailings, fax, offres spéciales) sont encore ce qu'il y a de mieux.

Néanmoins, Jürgen Knopp ne peut s'empêcher de dire que le succès est difficile à construire: «Le succès reste toujours relatif. Il est important de se constituer un réseau de clientèle rentable, sur lequel on peut compter. Et si, avec le temps, on réussit à gagner un peu d'argent, il ne faut pas oublier d'en mettre de côté pour les impôts, la retraite, la TVA ou les assurances. Faute de quoi on peut s'attendre à de méchantes surprises.» (ropo.)

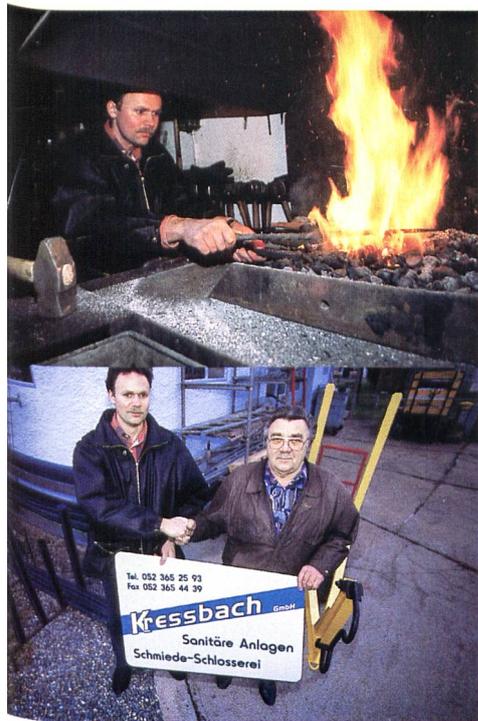
NOUS VOUS OFFRONS LE SOLEIL À DOMICILE!



Les rayons du soleil sont un véritable bienfait, nul ne saurait prétendre le contraire. Et, pour profiter à loisir d'une chaleur à la carte, rien ne saurait remplacer un bon feu de bois crépitant dans une cheminée à accumulation Kez de Rüegg. La famille Rüegg a ouvert de toutes nouvelles perspectives en adaptant le bon vieux poêle en faïence utilisé des siècles durant aux techniques modernes des cheminées chauffantes. Ainsi, vous disposez de 8 à 12 heures

de chaleur rayonnante tout en admirant le fascinant spectacle des flammes. Veuillez composer le **01-919 82 82** (fax **01-919 82 90**) pour recevoir la brochure sur les cheminées à accumulation Kez de Rüegg ainsi que sur les autres cheminées chauffantes, poêles-cheminées et poêles en faïence. Offrez-vous un rayon de soleil tout au long de l'année!

rüegg[®]
La famille des cheminées



Au quotidien: Silvan Kressbach est réalise et garde les pieds sur terre: «Seul un travail sérieux peut garantir l'avenir.»

Petite, souple et diversifiée: l'entreprise de Silvan Kressbach a été reprise en troisième génération; à droite, le père, Alfons. Silvan est par ailleurs membre du conseil d'administration de la Banque Raiffeisen de Aadorf.

La couverture de la chapelle de l'Eglise Saint-Pierre à Wil a été rénovée. Tous les jours, Jürgen Knopp s'est rendu sur le chantier pour discuter des travaux avec ses employés.



que, son épouse s'occupe de l'administration et de la comptabilité: «Depuis que je vis avec Felix, tout bouge constamment. Nous nous sommes mariés début mai 1997, après onze années de vie commune, et bientôt, nous serons trois. Bien sûr, le passage de mon statut d'employée à celui de patronne et d'une simple vie en couple à celle d'une femme mariée bientôt mère, représente un pas immense, mais c'est beau. Nos responsabilités sont plus grandes, face à nos clients sur le plan professionnel, c'est sûr, mais aussi, dans notre couple et notre cadre familial.»



Daniela et Jürgen Knopp-Schläpfer se sont fait connaître en Suisse et à l'étranger grâce à un travail acharné pour leur entreprise «Schönenberger Malerhandwerk» à Wil.

L'aventure du patronat. Il y a cinq ans commençait l'aventure pour Jürgen Knopp avec son entreprise de peinture «Schönenberger Malerhandwerk» à Wil/SG. Pour ce nouveau patron, cette période a été passionnante, même si elle fut aussi synonyme de privations. Selon lui, le succès dépend essentiellement des compétences professionnelles, de l'endurance, du plaisir et de l'intuition dans la vente.

Il a suivi des cours pendant plusieurs années ainsi que des séminaires de formation, en Suisse et à l'étranger, pour acquérir les bases nécessaires. Ce choix lui a donné raison. Il est devenu indépendant en 1993 avec la reprise du magasin spécialisé «Schönenberger Malerhandwerk», commerce bien connu à Wil. Sa femme Daniela s'occupe de l'administration, tant que leur fille Chiara, née récemment, le lui permet. En tant que nouvel arrivant à Wil, Jürgen Knopp a d'abord dû faire connaissance avec la population de l'endroit et apprivoiser les activités commerciales. Rapidement, il a pu occuper à plein temps ses collaborateurs, développer ses propres stratégies, innover, tout en se montrant prudent sur le plan financier. Ce faisant, il fit

ses premières expériences avec le monde bancaire: «C'était difficile de trouver un accès favorable mais maintenant, j'ai des contacts particulièrement bons avec ma banque.»

Petit mais souple. De son côté, Silvan Kressbach, patron de «Kressbach Sanitär Installationen und Schlosserei» à Guntershausen/TG, fait état d'une situation complètement différente: «Avec ma femme Manuela, j'ai pu poursuivre la tradition familiale, après mon grand-père et mon père, en reprenant l'entreprise fondée en 1927. La clientèle existante, nos racines régionales ainsi que l'infrastructure présente, nous ont permis de démarrer sans difficulté» raconte Silvan Kressbach, dont l'activité de membre du conseil d'administration de la Banque Raiffeisen de Aadorf, lui a donné accès

à une expérience enrichissante dans le monde financier.

«Nos forces résident surtout dans notre taille et notre souplesse. On peut nous atteindre à toute heure». C'est d'ailleurs une particularité à laquelle il est habitué puisqu'il est également pompier. Ce jeune patron de 34 ans est particulièrement confiant en l'avenir: «Un travail de qualité, la conscience professionnelle et l'innovation sont les meilleures bases pour durer. Celui qui travaille consciencieusement, n'a rien à craindre pour son avenir.»

Silvan Kressbach montre l'exemple à ses employés: «Outre nos activités habituelles, nous nous sommes spécialisés dans l'énergie solaire et les installations de captage d'eau de pluie.» Parce qu'il ne suffit pas de parler d'innovation, encore faut-il...
ROLAND P. POSCHUNG



Rüegg Da Vinci:

La cheminée de grande classe au design futuriste

Zumikon, janvier 1998 – Esthétique, fonctionnalité, multitude de versions et technique de combustion ultramoderne: telles sont les qualités éminentes de la nouvelle ligne de cheminées design Da Vinci de Rüegg. Et cela à un prix dont les exigences sont limitées uniquement en matière de budget. Le tout dernier modèle de cheminée de Rüegg, Zumikon, qui reçoit le nom du génie italien Léonard de Vinci, s'utilise de façon extrêmement flexible: que ce soit en version murale ou de coin, avec face plate ou arrondie, la Rüegg Da Vinci séduit par sa grande capacité d'adaptation et son exclusivité discrète.

Le fait que la cheminée design présentée pour la première fois au public à l'occasion de Swissbau 97 ait été nommée d'après Léonard de Vinci n'est pas dû au hasard: l'œuvre du génie universel florentin se distingue aussi par un équilibre formel et par la clarté classique. Le savant et technicien, très sensible aux régularités naturelles, a développé des constructions qui étaient très en avance sur son temps. Comme aucun de ses contemporains, Vinci a fixé ainsi de nouveaux critères dans la relation entre création artistique et pensée exacte, technique.

Dans la Rüegg Da Vinci, la conjonction réussie de l'esthétique et de la technique de combustion est impressionnante. Les tôles de haute qualité sont travaillées avec la technique de fabrication la plus moderne pour obtenir des pièces design exclusives. Les armatures

fonctionnelles assurent en même temps un usage quotidien sans heurt.

La cheminée design de Rüegg est livrable dans deux versions de base, elles-mêmes subdivisées en une version murale et une version de coin: le modèle G, avec sa face plate et la garniture en acier chromé finement brossée, souligne son aspect moderne. La version concave avec sa face légèrement incurvée vers l'intérieur se laisse en revanche aussi combiner idéalement avec une architecture d'intérieur classique.

Quant à la puissance de chauffage de cette cheminée design, il est également possible de faire son choix en fonction des besoins. La célèbre technique de combustion modulaire est disponible en standard avec une puissance de 9 kW et un rendement de 71%. La postcombustion en option porte

la puissance de chauffage à 10 kW et le rendement à 79%. Il n'est plus possible de le savoir aujourd'hui quelle version et quelle combinaison Léonard de Vinci aurait choisies, 438 ans après sa mort. Mais aussi bien comme artiste que comme technicien, il aurait été tout feu tout flamme pour chaque modèle de cette ligne de cheminées design.

Visites et conseil sur rendez-vous: de mardi à vendredi de 9 h 30 à 12 h 00 et de 13 h 00 à 18 h 00, et samedi de 9 h 30 à 13 h 30, à la Galerie des chauffages Rüegg (en face de Media-Markt).

Pour de plus amples informations: Monsieur Simon Weiss, Rüegg Cheminées SA, Schwänthenmos 4, 8726 Zumikon, téléphone 01 919 82 82, fax 01 919 82 90

Série Euro. L'introduction de l'Euro prévue pour le 1^{er} janvier 1999 comme monnaie européenne unique sera, sans nul doute, une des grands thèmes débattus sur le plan mondial, en 1998. Etant donné que la réalisation de l'Union monétaire européenne aura

des conséquences très larges sur l'économie – en particulier, sur les marchés financiers – il nous a semblé important d'en évoquer diverses facettes dans chaque numéro de Panorama, surtout en regard des implications qui en découleront pour la Suisse.

Série EURO (III)

La Suisse, Terre d'asile?

Avec l'introduction de l'Euro le 1^{er} janvier 1999, la Suisse deviendra un îlot sur l'océan européen.

Parce que la Suisse a, de longue date, des liens économiques très forts avec le (futur) espace économique européen, il est vraisemblable qu'aucun autre pays non membre de l'UE ne sera autant qu'elle concerné par la nouvelle monnaie européenne. Les effets de l'Euro sur le niveau des intérêts, traditionnellement bas en Suisse, seront particulièrement intéressants pour l'économie et les personnes privées.

Un sort commun. Le poids extraordinaire de l'UE – le futur espace européen – sur l'économie suisse se laisse facilement pressentir au gré des statistiques commerciales. En 1996, 61 pour-cent de nos exportations sont allés à destination de l'UE, ce qui correspond à un volume de quelque 60 milliards de francs; rien que pour l'Allemagne, la France et l'Italie, c'était 40 pour-cent du total des exportations, soit 39,5 milliards de francs. Quant à nos importations, la même année, 79 pour-cent (en valeur, 76,4 milliards) venaient de l'UE, dont 54 pour-cent de l'Allemagne, la France et l'Italie (soit 52 milliards).

Outre l'import-export de marchandises, ont lieu aussi de nombreux échanges en prestations de services et en flux de capitaux par participations ou d'apport de capital étranger. Il ne paraît donc pas excessif de parler d'un sort commun, quand on envisage les rapports futurs de notre franc avec l'Euro.

Un Euro faible – fuite vers notre franc. En raison de la part importante des exportations suisses, le taux de change du franc avec l'Euro ainsi que ses rapports avec les fluctuations de ce dernier, prendront une signification toute particulière pour notre économie. En matière de taux de change, on parle aussi de «prix externe ou valeur extérieure d'une mon-

naie». Si l'Euro n'inspirait pas particulièrement confiance sur les marchés financiers et se voyait ainsi crédité d'une faible valeur, il se pourrait que de nombreux investisseurs se rabattent sur le franc pour des motifs de sécurité (maintien de la valeur). Dans un tel cas de figure, le taux de change du franc grimperait, renchérissant ainsi nos exportations vers l'UE, tout en faisant baisser le coût de nos importations en provenance de l'UE. La valeur extérieure élevée de notre franc prêterait nos exportations, si importantes pour notre économie, et pourrait provoquer des pertes d'emploi dans ce secteur.

Avec un tel scénario, «l'îlot helvétique» pourrait conserver des taux bas, comme à son habitude. Ce concept d'îlot se réfère à un modèle jusqu'à présent usuel, c'est-à-dire, que les taux en Suisse sont nettement plus bas que ceux pratiqués dans les pays voisins du reste de l'Europe. Ces taux sont interprétés comme étant le prix interne d'une monnaie. Selon la politique des taux pratiquée par la Banque nationale suisse, le cours des changes d'une monnaie ne doit être influencé que pour garantir son pouvoir attractif comme instrument d'investissement. Normalement, la valeur extérieure des monnaies à faible niveau de taux diminue, tandis que celles à taux élevé ont une

La Suisse pourrait devenir un îlot refuge avec l'introduction de l'Euro.



tendance à la hausse, parce qu'elles deviennent ainsi plus intéressantes pour les investisseurs étrangers qui cherchent la stabilité.

Se rapprocher de l'Euro? Dans l'éventualité de fluctuations plus ou moins faibles ou fortes de l'Euro, il se pourrait que les parties prenantes de l'économie suisse demandent un rapprochement complet du franc et de l'Euro, ce qui demanderait une totale adaptation de nos taux en Suisse à un niveau européen élevé. En ce cas, une augmentation de nos taux serait inévitable. Notre économie extérieure pourrait dès lors profiter de taux de conversion plus stables avec l'Euro, donc d'une base de calcul plus sûre.

Une demande plus forte en francs. C'est pourquoi, indépendamment de la force et de la stabilité de l'Euro, la Banque nationale suisse s'attend à une plus forte demande en francs au début de l'introduction de l'Euro, parce que notre monnaie sera encore mieux perçue comme instrument de diversification. Les monnaies composant l'Euro n'auront plus aucune valeur d'investissement dès le 1^{er} janvier 1999. La Banque nationale suisse s'est récemment décidée à pratiquer une politique protectionniste en matière de taux de change face à l'Euro, afin de garantir la stabilité de la valeur extérieure de notre monnaie. Ce qui signifie que les taux appliqués en Suisse devraient rester à faible niveau, pour le moins à court et moyen termes, avec pour visée la stabilité extérieure du franc dans le cas d'une augmentation de la demande, ou alors, subir une baisse supplémentaire, ce qui conférerait un pouvoir attractif encore plus grand à la Suisse dans son rôle d'îlot.

Mais, pour le moment, aucun signe ne permet de dire que l'Euro provoque déjà une certaine méfiance sur les marchés financiers qui entraîne une fuite vers les monnaies non européennes. Par conséquent, l'Euro devrait être une monnaie stable, dès ses débuts sur la scène monétaire. En résumé, les taux pratiqués en Suisse dépendront plus fortement des fluctuations de l'Euro qu'ils n'ont dépendu, jusqu'à présent, de chaque monnaie partie prenante de l'Euro, en particulier, le DM.

A court terme, on s'attend donc à ce que ces taux conservent à peu près le niveau auquel ils se sont maintenus. Mais à moyen et long termes, il n'est pas à exclure que les taux suisses montent en direction des taux européens et que la Suisse perde ainsi progressivement sa séduction d'île au creux des vagues européennes.

FERDINAND FRANZE

Social

Garantir les acquis

On sait depuis longtemps que le financement futur de l'AVS est loin d'être assuré. Et même le fait de pouvoir maintenir le niveau actuel ferait que le 1^e pilier, dans dix à vingt ans, coûtera beaucoup plus cher que maintenant. Raison pour laquelle nous devons trouver d'autres sources de financement et contrôler minutieusement les prestations.



33 pour-cent de cotisations en plus?

En raison de l'augmentation de l'espérance de vie, du recul des naissances et de la prolongation de la durée de formation des jeunes, il y a de moins en moins d'actifs pour financer la retraite des aînés. En 1948, neuf actifs finançaient un rentier; en 1990, ils n'étaient plus que quatre et en 2010, ils ne seront plus que trois pour un retraité.

On peut déduire de ces chiffres que pour financer le maintien du niveau actuel des prestations, les cotisations devraient augmenter de 33 pour-cent, entre 1990 et 2010. (msi.)

Cinquante ans après l'introduction âprement obtenue de l'assurance vieillesse et invalidité (AVS-AI), les perspectives de financement de cette prestation sociale sont plutôt obscures. Depuis plusieurs années, diverses études ont mis le doigt sur cet aspect négatif des choses. Mi 1996, un groupe de travail interdépartemental de la Confédération a sorti un rapport (le fameux IDA FiSo) sur les perspectives de financement du secteur social, établissant clairement que même pour garantir le niveau actuel des prestations, il faudra introduire diverses mesures. C'est donc bien sûr valable pour l'AVS.

Des réserves qui fondent. Que disent les chiffres? Jusqu'en 1990, les recettes ont excédé les dépenses de l'AVS. En 1995 déjà, les caisses de l'AVS enregistraient des entrées égales aux sorties. D'ici 2010, les dépenses excéderont les recettes de 3,2 milliards de francs, et jusqu'en 2025, on estime que le déficit sera de l'ordre de 11 milliards. Selon le rapport établi par la Confédération concernant le 3^e pilier, il y avait encore 23,8 milliards de francs en fonds de compensation en 1995. Mais, d'ici 2010, et selon l'évolution économique, on s'attend à un recul de 2,3 à 9,4 milliards de francs. Les prescriptions de la loi prévoyant que l'AVS doit disposer d'une réserve équivalant à une année ne seront donc plus respectées.

Des besoins justifiés. Le premier rapport ISA FiSo a estimé les besoins de financement supplémentaires à moyen et long termes jus-

qu'en 2010 à 15 milliards de francs, soit la contrepartie d'une hausse de TVA de 6,8 pour-cent pour pouvoir financer les prestations qu'on prévoit d'ajouter aujourd'hui (y compris l'assurance maternité). Le besoin supplémentaire se répercuterait donc lourdement sur l'assurance-maladie (contrepartie de 3,4 pour-cent de TVA d'ici 2010), sur l'AVS (2,5 pour-cent) et sur l'AI (1,3 pour-cent).

Avec son rapport édité à mi-1997, IDA FiSo2, sur mandat du Conseil fédéral, la commission a procédé à un contrôle des prestations sociales. En conséquence de quoi le conseil fédéral a établi trois cas de figure. Outre le statu-quo, qui demanderait des recettes supplémentaires de 15 milliards de francs jusqu'en 2010, on estime que la réduction des prestations équivaldrait à 9 milliards de francs supplémentaires ou à 4 pour-cent de TVA, tandis qu'un élargissement coûterait 18 milliards de plus, ou 8 pour-cent de TVA.

Trois «paquets» de prestations. Dans le «paquet» Statu-quo, c'est à dire, le maintien du niveau actuel, aucune modification importante des prestations n'est prévue. Grâce à des économies effectuées au niveau de l'assurance-maladie, les personnes à petit revenu ou exerçant une activité à temps partiel pourraient être mieux traitées au niveau de l'AVS et de la prévoyance-retraite, à moins que l'adaptation des rentes au renchérissement ou aux salaires ne se fasse d'une manière plus large.

Avec le paquet «réduction des prestations», tous les secteurs du domaine social seraient

touchés. En ce qui concerne la prévoyance vieillesse et invalidité, le rapport IDA FiSo2 envisage quatre possibilités de réduction aux effets très divers. D'abord, l'égalité des sexes devant l'âge de la retraite avec un passage à 65 ans pour les femmes, le recul du salaire de coordination pour le versement de la rente AVS maximale et une adaptation plus lente des rentes. En second lieu, un passage à 66 ans de l'âge de la retraite, pour les hommes et pour les femmes. Troisièmement, une formule de rente avec une diminution de la rente AVS maximale. Et quatrièmement, un ralentissement du rythme de l'adaptation des rentes.

Taxer les énergies? Le scénario «élargissement des prestations» se limite au domaine de la prévoyance retraite. Avec un taux de chômage à 2,5 pour-cent, on peut prévoir une amélioration au niveau des 1^{er} et 2^e piliers, notamment en faveur des personnes à faible revenu et des travailleurs à temps partiel ainsi qu'une adaptation plus large des rentes au renchérissement et aux salaires. Avec un taux de chômage à 3,5 pour-cent, ces mesures ne seraient évidemment réalisables que partiellement.

Un financement mixte des assurances sociales par un prélèvement sur les salaires et par la TVA tel qu'il a été voté par le peuple, doit rester prioritaire, selon le rapport IDA FiSo2. Et même, on ne peut pas se permettre que le financement des besoins supplémentaires par la seule augmentation des prélèvements sur >

«Un élargissement n'est plus envisageable.»



Photo: Martin Sinzig

Albrecht Rychen,
Conseiller national

En 2020, les rentes AVS normales devraient être plus modestes qu'aujourd'hui tandis que les prestations supplémentaires devraient prendre plus de poids. C'est du moins la perspective envisagée par le conseiller national Albrecht Rychen pour des prestations sociales acquises de haute lutte il y a 50 ans.

«**Panorama**»: Quelle est aujourd'hui l'importance politico-sociale de l'AVS?

Albrecht Rychen: L'AVS est et restera incontournable. C'est une véritable assurance populaire et remplit une fonction essentielle de solidarité entre les générations. Dans une certaine mesure, elle est le symbole de la stabilité sociale.

«**Panorama**»: Il y a de plus en plus de rentiers AVS et de moins en moins de cotisants. Le principe est-il donc éculé et la solidarité entre générations est-elle en train de vivre ses dernières heures?

Albrecht Rychen: Il s'agit surtout de stabiliser l'AVS et de la sécuriser. Un élargissement n'est plus envisageable. En outre, les prestations doivent être adaptées aux possibilités financières des générations «cotisantes». La croissance économique future jouera un rôle décisif. De plus, c'est toute la population qui devra contribuer au financement du social. Un accroissement des charges sur le facteur travail serait économiquement fatal et antisocial à long terme.

«**Panorama**»: La tendance est à faire porter de plus en plus la prévoyance retraite par les 2^e et 3^e piliers; dans 10 à 20 ans, sera-t-il encore vraiment réaliste de considérer l'AVS encore comme une rente garantissant les moyens de subsistance?

Albrecht Rychen: Les rentiers seront de plus en plus nombreux à prévoir une autre forme de pension à côté de l'AVS. Et l'on cumulera les deux pour garantir sa subsistance. Ceux qui ont la volonté de maintenir leur niveau de vie actuel au moment où ils seront à la retraite ont tout intérêt à prévoir une capitalisation à titre personnel. Ce qui signifie, bien sûr, un renforcement du 3^e pilier. En tout état de cause, la prévoyance obligatoire ne doit pas être augmentée systématiquement, ce qui pourrait d'ailleurs provoquer un appauvrissement des générations actives.

«**Panorama**»: Selon vous, que devrait être l'AVS en 2010 et comment pourrait-on la financer?

Albrecht Rychen: La différence entre la rente minimale et la rente maximale doit être réduite. De plus, on prendra chaque cas particulier à part pour cibler ceux qui sont vraiment dans le besoin. Ce qui signifie que les rentes normales devraient plutôt avoir tendance à baisser par rapport à ce qu'elles sont aujourd'hui. En revanche, les prestations supplémentaires devraient prendre de l'importance. Le financement sera un système mixte (prélèvement sur les salaires et TVA).

Interview: Martin Sinzig

les salaires provoque des effets négatifs. On pourrait prévoir, comme mesure de renfort, une taxe sur les énergies, absolument compatible avec certaines visées écologiques; cette source de revenu supplémentaire reste à étudier.

Une bonne base. Le monde politique ainsi que les associations économiques et syndicales sont particulièrement conscients des problèmes liés au financement du secteur social; mais c'est surtout depuis la parution du premier rapport IDA FiSo qu'ils ont entamé une réflexion sur les recettes supplémentaires à envisager, sur le plafonnement ou



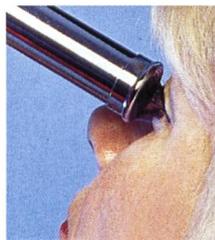
l'élargissement ciblé des prestations et sur le renforcement de la clause du besoin. Alors que les représentants du PS occultent souvent les problèmes de l'AVS et ne considèrent plus que la TVA est un impôt anti-social, le patronat estime que le financement n'est pas la priorité, et qu'il s'agit plutôt de sécuriser notre système d'assurances sociales.

«Avec le principe des trois piliers, nous disposons d'une bonne base pour financer l'avenir de nos assurances sociales» a estimé un représentant de l'Union suisse des assurances, après la parution du premier rapport IDA FiSo. Mais les acquis ne pourront être garantis que si toute améliora-

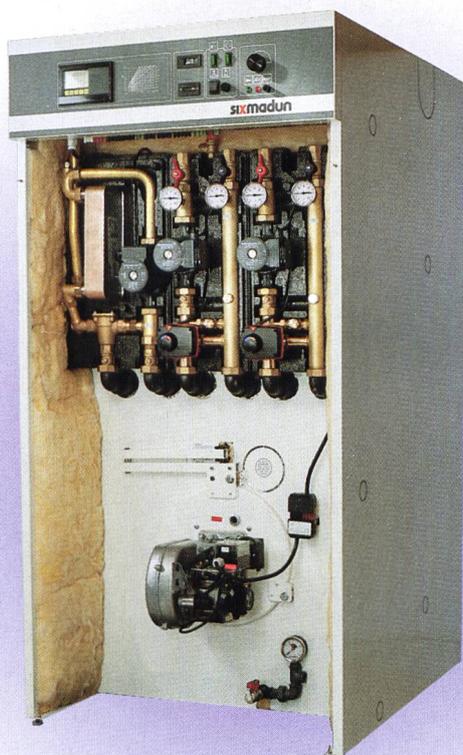
tion des prestations dont le financement n'est pas certain peut être raisonnablement évitée. Il faut également conserver le principe de la complémentarité des trois piliers.

Des initiatives en cours. Cependant, de nombreuses revendications sont encore en cours, lesquelles représentent des milliards par année. Ainsi, l'initiative populaire de la Société suisse des employés de commerce réclamant une diminution à 62 ans et un assouplissement de l'âge de la retraite. Les écologistes lui font d'ailleurs écho. Et l'Union syndicale suisse veut parvenir, par son initiative, à ce qu'on renonce au passage de 62 ans à 64 ans de l'âge de la retraite pour les femmes, tel qu'il a été prévu par la 10^e révision de l'AVS.

MARTIN SINZIG



Le chauffage qui fait la différence



L'armoire accumulatrice d'énergie qui révolutionne la technique du chauffage

Imaginez que votre ancienne chaufferie puisse se transformer en atelier ou en chambre de repassage! Tous les éléments peu accessibles qui occupent traditionnellement une paroi de votre chaufferie ainsi que le brûleur sont placés dans une armoire bien cachés et protégés. Le service d'entretien et le montage sont plus simple que pour les autres systèmes.

Simple, efficace, pratique, esthétique, économique, écologique.... C'est aujourd'hui une réalité! L'armoire de chauffage SIXMADUN-OLYMP a été réalisée pour les contraintes énergétiques d'aujourd'hui, mais encore plus pour celles de demain. Le succès commercial qu'elle rencontre nous confirme qu'un tel produit était attendu des professionnels autant que des propriétaires.

Technique et écologie

La conception se base sur l'adaptation de la puissance aux besoins saisonniers variables. Le contenu d'eau important permet de moduler la puissance. Le brûleur intégré dans la cuve est silencieux. La régulation gère le tout pour un confort parfait. L'accumulateur avec le foyer incorporé optimise la fonction du brûleur et évite les pertes d'énergie primaire par la réduction des démarrages (de 5-10 fois). Ceci limite considérablement la consommation et la pollu-

tion. Nous pouvons la comparer à une voiture sur un long trajet en opposition à un véhicule en trafic urbain qui consomme 10 à 15 % de plus!

Les gaz de fumée traversent verticalement l'accumulateur pour mieux récupérer l'énergie. Les raccordements se trouvent dans la partie frontale supérieure, ce qui facilite les raccordements de la tuyauterie. Suite aux longues périodes de fonctionnement et d'arrêt du brûleur, le risque de condensation est pratiquement nul et; très souvent le tubage n'est pas nécessaire!

Une vraie armoire se place contre un mur! - Tout y est rangé proprement à l'intérieur!

La production d'eau chaude est aussi incorporée (échangeur). Toute la tuyauterie et les organes de réglage sont préfabriqués et précâblés électriquement dans l'armoire. Ainsi, l'ensemble est très silencieux. Il n'y a aucune pièce saillante. L'armoire peut se placer dans un angle. Son isolation périphérique et la carrosserie montée sur place permettent de la placer partout, même dans des pièces d'habitation.

La production d'eau chaude est incomparable. Elle est réalisée par un échangeur en inox qui garantit de l'eau chaude "de première fraîcheur". Sans boiler, il n'y a pas de perte d'énergie et pas de stock d'eau inerte donc pas de risque de prolifération de germes ou de légionelles.

L'accumulateur permet d'exploiter

ter d'autres sources d'énergies. Par exemple: Un fourneau suédois, une cheminée de salon avec récupérateur, un potager à bois, des capteurs solaires, une pompe à chaleur ou un brûleur à gaz. Ces énergies sont toujours utilisées pour l'eau chaude et le chauffage, ce qui réduit la consommation de façon encore plus intéressante.

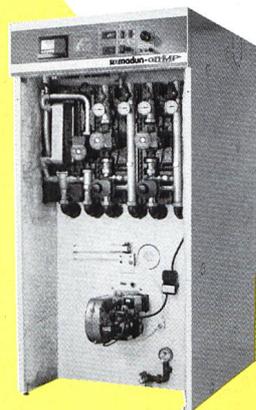
De la villa familiale au petit immeuble de 10 appartements divers modèles sont disponibles. Les autres systèmes de chauffage offerts sous le nom „d'armoire“ contiennent pratiquement aucun de ces avantages! Demandez donc toujours „l'original“ SIXMADUN-OLYMP!

La différence!

L'armoire de chauffage "Originale" SIXMADUN-OLYMP a révolutionné la technique du chauffage. Et tout ce qui est ingénieux est copié! Mais attention aux différences! Demandez toujours l'originale.

La vraie armoire de chauffage où tout est intégré!

- brûleur, groupes de chauffage, pompes; fonctionnent silencieusement
- carrosserie isolée, moins de pertes; esthétique, peut être placée partout
- peu encombrante, installable dans un angle!



La vraie armoire de chauffage faite pour le futur!

- production d'eau chaude incomparable avec l'échangeur à plaques en acier inox
- toujours de l'eau chaude "fraîche"
- pas d'accumulation d'eau chaude, aucune perte de chaleur, aucun danger de germes et de légionelles
- accumulateur intégré pour énergies alternatives
- installations solaires éventuelles pour la production d'eau chaude et de chauffage



sixmadun-OLYMP

Rue des Pêcheurs 11 1400 Yverdon-les-Bains
Tél. 024 425 33 44 Fax 024 426 04 28

Faites-moi parvenir une documentation gratuite de votre armoire de chauffage:

Nom: _____

Rue/No.: _____

NPA / Lieu: _____

Envoyez-moi de la documentation sur:

Chauffages pour mazout

Pompes à chaleur

Chaudières à bois

Système solaire

Dégazeur/Contrôleur

Radiateurs

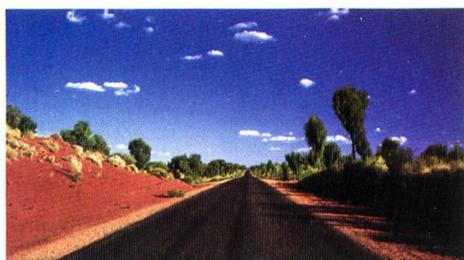
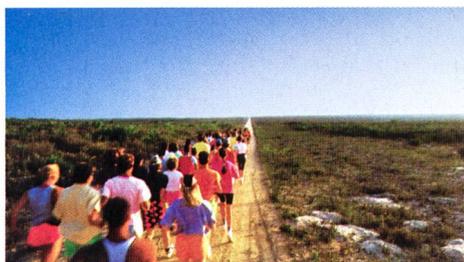
Conseil gratuit

Coupon à: SIXMADUN-OLYMP SA, Rue des Pêcheurs 11, 1400 Yverdon-les-Bains

Une nouvelle image
pour les Banques Raiffeisen

«Ouvrons la voie»

Depuis quelques jours, les Banques Raiffeisen ont fait peau neuve avec une nouvelle ligne publicitaire – dans leurs vitrines, dans la presse, sur les affiches et pour la première fois, à la télévision suisse. «Ouvrons la voie»: ce slogan n'est pas seulement significatif de renouveau à l'orée du 21^e siècle, il est aussi la continuation de leurs engagements traditionnels.



Des sondages d'image aboutissent régulièrement au même constat: les Banques Raiffeisen sont perçues comme des établissements particulièrement sympathiques et fiables. Leurs clients les placent au 1^{er} rang pour ce qui se rapporte à leur satisfaction. Preuve irréfutable qu'elles ont donc atteint leur but.

Revers de la médaille: de nombreuses personnes sont persuadées que les Banques Raiffeisen ne sont valables que pour les domaines de l'épargne et des hypothèques. Manquerions-nous donc à ce point de modernisme, de professionnalisme et de dynamisme?

Quatre axes. Il en est tout autrement, en réalité. Aux cours des dernières années, les Banques Raiffeisen n'ont cessé d'élargir leur palette de prestations et de s'adapter aux besoins toujours plus pointus de leur clientèle. Elles ont investi considérablement dans l'informatique, dans la formation du personnel et dans la modernisation de leurs locaux, afin de pouvoir offrir à leur 1,5 million de clients un service rapide et compétent, comme ils sont en droit de l'attendre de leur banque. Le fait que Raiffeisen continue à gagner des parts de marché représente un autre thème de cette nouvelle stratégie de communication.

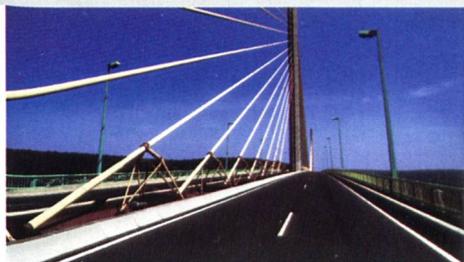
Le slogan de la nouvelle image Raiffeisen

«Ouvrons»

L'usage de l'impératif à la première personne du pluriel permet d'associer les Banques Raiffeisen et leurs clients dans une même action. Le verbe lui-même a pour signification «créer, permettre d'utiliser», le moyen de progresser dans un environnement plus ou moins encombré d'obstacles.

«la voie»

Désigne l'espace à parcourir pour aller quelque part, mais aussi, symboliquement, la conduite à adopter, une façon de procéder, la succession d'actes orientés vers un objectif.



C'est pour tous ces motifs que les Banques Raiffeisen arborent un nouveau visage dans leur publicité dès fin février. Cette nouvelle campagne a été conçue par l'agence zurichoise Pucci Sulzer. Elle est orientée sur quatre axes:

- > améliorer l'image de modernisme de la marque Raiffeisen
- > dégager un profil séduisant
- > combler un certain manque d'image
- > soutenir activement l'élargissement de nos compétences en matière de placements et de prévoyance.

Bien plus qu'un simple slogan publicitaire. Certes, divers facteurs sont déterminants pour le succès d'une entreprise. La publicité n'en est qu'un parmi d'autres et l'on peut citer la qualité du service, la proximité, la compétence dans le conseil et un bon rapport prix/prestations qui sont d'autres éléments tout aussi essentiels. Raison pour laquelle notre promesse «Ouvrons la voie» doit largement dépasser le simple jeu des mots. Pour Thomas Gmünder, Chef de publicité à l'Union Suisse des Banques Raiffeisen (USBR) à St-Gall, «cette promesse reflète parfaitement la philosophie authentique et originelle de Raiffeisen: l'aide à soi-même. Avec notre service et nos prestations, nous aidons nos clients à atteindre un certain niveau financier pour vivre, à accéder enfin à la propriété ou à se constituer une prévoyance retraite sans souci.»

MARKUS ANGST



«Avec l'image d'un chemin, le public doit automatiquement penser à Raiffeisen»

«Panorama»: Quelles réflexions ont-elles mené les Banques Raiffeisen à cette nouvelle stratégie «Ouvrons la voie»?

Thomas Gmünder, chef de publicité à l'Union Suisse des Banques Raiffeisen (USBR): Aujourd'hui, les consommateurs sont continuellement exposés à un flux incessant d'informations. Sur un marché saturé, il est facile de changer de banque, les prestations varient peu de l'une à l'autre. C'est pourquoi, nous, Raiffeisen, avons besoin d'un particularisme qui nous distingue et qui nous démarque de façon crédible de la concurrence, tout en s'adaptant parfaitement à notre philosophie.

«Panorama»: Les Banques Raiffeisen sont actives exclusivement sur le marché suisse. Et pourtant, dans votre communication, vous utilisez des images de paysages du monde entier. Pour quels motifs ?

Thomas Gmünder: Nous utilisons consciemment ces images pour symboliser le fait que nous avons à offrir des prestations et un savoir-faire qui dépassent largement le cadre de l'épargne et de l'hypothèque. Je pense notamment à nos fonds de placement, à l'Eurocard Raiffeisen utilisable dans le monde entier ou encore, à nos produits de prévoyance, tant dans le domaine bancaire que dans celui des assurances.

«Panorama»: Vous nous montrez toutes sortes d'images-clés (routes, rivières, chemins, ponts, etc.)

Thomas Gmünder: ... que l'on peut associer, dans notre esprit, à des clés d'accès

rapide. Nous vivons dans un monde de surinformation: journaux, livres, écrans, affiches, vitrines, télévision, PC, Internet, cinéma, etc. Plus tout cela se densifie sur le plan optique, moins la publicité a d'impact. On ne regarde une annonce ou une affiche que durant quelques secondes, ce qui est trop peu pour délivrer une information complète et compliquée, mais c'est en revanche suffisant pour imprimer une image forte dans la partie droite de notre cerveau. Une bonne image c'est surtout celle qui s'adapte bien au produit présenté ou à l'entreprise. Nous estimons que l'image du chemin sans obstacle correspond de façon optimale à Raiffeisen. Alors, quand on regarde ces images de chemins, de voies, dégagés de tout obstacle, on doit penser systématiquement à Raiffeisen – de façon positive, si possible!

«Panorama»: Pour la première fois de leur histoire, les Banques Raiffeisen font de la publicité télévisuelle. Qu'espérez-vous de cette campagne de spots?

Thomas Gmünder:

Avec ce média à couverture nationale, les Banques Raiffeisen touchent un public très large et se donnent ainsi les moyens d'actualiser leur image, tant auprès de leur clientèle acquise qu'auprès des clients potentiels. A cela s'ajoute le fait que la télévision met l'image en mouvement, avec le son, ce qui permet de dramatiser positivement et au mieux l'idée du chemin. Car, la dynamique qui résulte des images et de la musique permet d'ancrer les Banques Raiffeisen dans la modernité et leur confère une image active et d'ouverture. En outre, avec ces spots TV, Raiffeisen démontre brillamment ses compétences et son professionnalisme, comme toute grande entreprise.

«Panorama»: Les spots TV ont la réputation de coûter cher ...

Thomas Gmünder: Si vous vous limitez au coût à la minute, oui, c'est sûr. Pourtant, si on considère l'aspect de l'efficacité, les spots TV sont un vecteur de communication particulièrement avantageux. Par télé-spectateur, la publicité télévisée coûte moitié moins cher qu'un contact lecteur presse. Et même si on a une perte de dispersion télévisuelle de 50 pour-cent, on s'en sort tout de même sur le plan financier. Ceci dit, c'est aussi une nouvelle façon pour Raiffeisen de toucher un plus large public, et par conséquent, c'est en quelque sorte, un investissement d'avenir. *Interview: ma.*



Thomas Gmünder: «Nous, Raiffeisen, avons besoin d'un particularisme qui nous distingue de façon crédible, tout en s'adaptant parfaitement à notre philosophie.»

Le mangoustan

On dit qu'il est le plus estimé des fruits tropicaux. Peut-être est-ce dû autant à des considérations esthétiques que culinaires, la découverte de cette pulpe blanche au goût délicat blottie à l'abri de son écrien de «liège» étant sans doute pour beaucoup dans l'émerveillement que peut susciter ce fruit.

Découvert dans la péninsule malaise par les navigateurs européens vers 1560, le mangoustanier est sans aucun doute originaire d'Asie, bien qu'il soit difficile de savoir s'il est d'abord apparu en Indonésie ou dans l'Archipel malais. Poussant à l'état spontané dans les Iles de La Sonde, il s'adapte assez difficilement hors de son milieu naturel (climat très chaud et pluviosité bien répartie tout au long de l'année). Aussi le trouve-t-on rarement en dehors de l'Asie du Sud-Est et de quelques régions de l'Inde, d'Afrique et d'Australie. Le mangoustan est, de plus, l'un des rares fruits à se reproduire non pas par fertilisation mais par parthénogénèse (à partir d'une oosphère non fécondée). Laticifère, à croissance lente, au port élancé et conique, le mangoustanier atteint 10 mètres et plus, et sa longévité est qualifiée d'exceptionnelle. Il met six à sept ans pour fructifier dans des conditions idéales. Le rendement annuel moyen par arbre se situe autour de 40 kg, soit environ 500 fruits.

Le secret des pétales. Bien qu'on en compte plus de cent espèces, le mangoustan que l'on trouve sur nos marchés est une baie sphérique de 5 à 7 centimètres de diamètre et d'un poids de 50 à 150 g. D'abord vert clair, il passe au rose pâle, pour arriver au violet foncé, presque noir. Il est surmonté d'un calice persis-

tant pouvant, s'il est vert, indiquer sa fraîcheur. Sa pulpe d'un blanc nacré, a le mérite d'être fondante avec un arrière-goût d'ananas et de framboise. Elle est compartimentée en quartiers (4 à 8), comme une mandarine. On peut en connaître exactement le nombre sans ouvrir le fruit, en comptant les pétales de la rosace incrustée à l'opposé du pédoncule. L'écorce, formée d'un péricarpe pourpre vineux et d'un mésocarpe rouge carmin, possède une épaisseur de 0,8 à 1 cm. Riche en tanins, celle-ci est parfois utilisée pour confectionner des tisanes contre la diarrhée et la dysenterie, et également pour colorer des tissus après macération. Cette écorce, une fois bouillie avec du sucre, est aussi employée dans la préparation de desserts ou bien, râpée, pour assaisonner certains plats chez des cuisiniers inventifs.

SIMON VERMOT

Propriétés laxatives

Mangé frais, le mangoustan est très bien supporté par les estomacs, même les plus délicats. On le recommande particulièrement contre les fièvres bilieuses. Cependant, en raison de ses propriétés laxatives, il est prudent de n'en pas trop consommer à la fois.

Le mangoustan en bref

Production: Malaisie, Indonésie, Thaïlande, Philippines, Sri Lanka, Congo, Madagascar, Côte d'Ivoire, Australie, Cameroun, Burundi.

Saison: de mai à décembre.

Comment le choisir: bien que sa coque soit ferme, elle doit être légèrement souple sous la pression des doigts. Très dur, avec un pédoncule et un calice oxydé, le fruit n'est plus consommable. Pas assez mûr, il exsude un liquide laiteux lorsqu'on tire sa tige. Dans ce cas, il aura moins de saveur et surtout, n'en prendra plus, une fois séparé de l'arbre.

Qualités nutritionnelles: riche en glucides, il contient environ 60 calories par 100 g. Il a également beaucoup de sucres (14,3 à 18,6 pourcent) mais très peu de vitamines et d'éléments minéraux.

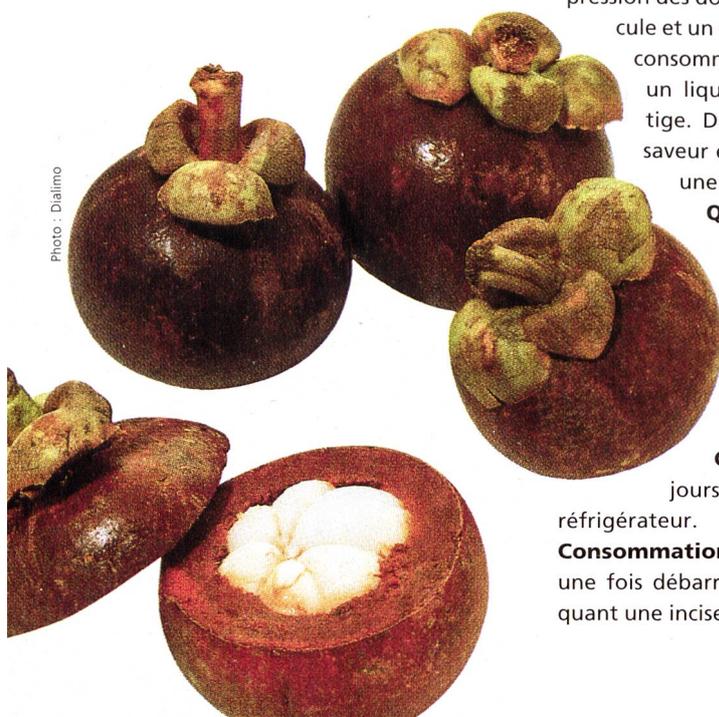
Conservation: environ 4 jours dans le bac à légumes du réfrigérateur.

Consommation: nature, il est inégalable, une fois débarrassé de son écorce en pratiquant une incise à l'aide d'un couteau pointu

et en suivant sa plus grande circonférence. On obtient ainsi deux moitiés dans lesquelles se nichent les demi quartiers du fruit qu'il suffit de manger à la petite cuillère. Il est possible de conserver l'entier du mangoustan en entamant uniquement l'écorce sur son pourtour. On le mélangera ainsi aux salades de fruits et aux cocktails ou on le dégustera flambé au cognac ou au rhum.

Chaussons aux mangoustans

Ingrédients: 300 g de pâte feuilletée; 8 mangoustans; 80 g de sucre, 3 cuillères à soupe de sirop de framboise; 15 g de confiture d'ananas. Faire, avec la pâte feuilletée, douze ronds d'une dizaine de centimètres de diamètre et de ½ centimètre d'épaisseur. Extraire les fruits de leur coque en les séparant en quartiers. Mélanger avec la confiture d'ananas et le sucre puis laisser reposer. Garnir les ronds de pâte, au centre, avec le mélange; mouiller les bords et replier en forme de demi-lune. Mettre cuire à four chaud. Glacer au pinceau avec le sirop de framboise. Se mangent tiède.



OFFRE POUR LES LECTEURS DE PANORAMA

L'art fait plaisir et augmente la qualité de la vie. L'art est créatif et apporte la culture à domicile. Comme, par exemple, les éditions limitées d'oeuvres de fameux artistes suisses et étrangers du 20ème siècle, pièces maîtresses de l'art contemporain. Savoir s'entourer d'art, c'est mener une vie de couleur et de joie.

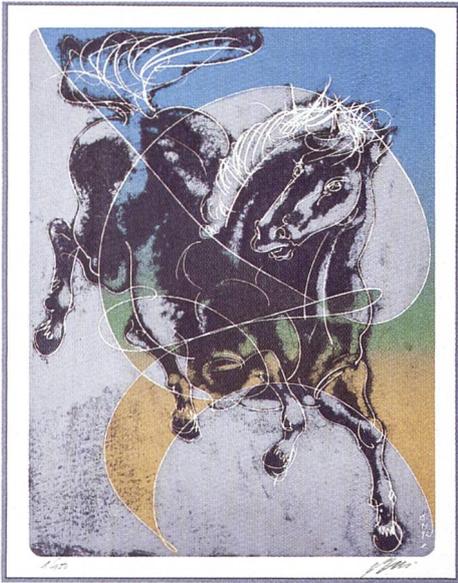
HANS ERNI: "Zügferei" (illustration de gauche)

Lithographie originale sur le thème "Equus", mot latin pour la plus noble conquête de l'homme. Edition limitée à 150 exemplaires signés par l'artiste, numérotés, livrés avec certificat. Papier de luxe. Format 65 x 50 cm.

Prix spécial PANORAMA: Fr. 3'200.-

Avec cadre en or blanc véritable, feuille d'or appliquée à la main sur les coins. Passe-partout aux bords intérieurs en harmonie avec l'oeuvre. Format 81,5 x 68,5 cm. Fr. 3'850.-

Hans Erni s'est déclaré prêt à apposer, sur simple demande, une dédicace personnelle sur la lithographie originale.



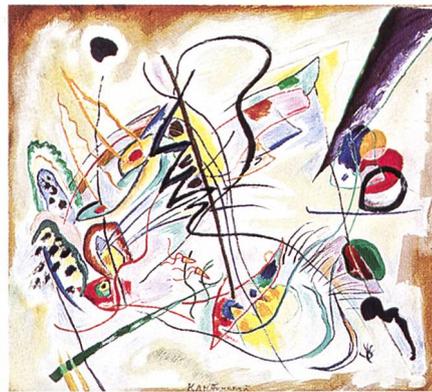
WASSILY KANDINSKY: "Violet Wedge" (illustration à droite)

Avec cette lithographie numérotée à la main et à l'édition limitée, vous obtenez la possibilité unique d'acquérir un chef d'oeuvre parmi les plus grands classiques de l'art moderne. Edition limitée pour le monde entier à 399 exemplaires, avec tampon original des héritiers et certificat. Format 61 x 64 cm. Prix spécial PANORAMA: Fr. 860.- au lieu de Fr. 980.-. Cadre en or blanc véritable, feuille d'or appliquée à la main sur les coins, 80 x 85 cm. Fr. 1'480.- au lieu de Fr. 1'600.-

GERNOT KISSEL: "Blauer Akt" (illustration si-dessous)

Lithographie originale, édition limitée à 180 exemplaires signés par l'artiste et numérotés, avec certificat. Format 80 x 50 cm. Prix spécial PANORAMA Fr. 620.- au lieu de Fr. 690.-. Cadre en argent véritable, argenté à la main sur les coins. Passe-partout. Format encadré 86 x 58 cm.

Prix spécial PANORAMA Fr. 1'080.- au lieu de Fr. 1'190.-



Découper ici et envoyer à: Edition Ars Collect, „Offre spéciale Panorama“, Haldenstrasse 47, 6006 Lucerne, télécopie 041 417 20 51

BULLETIN DE COMMANDE AVEC DROIT DE RETOUR GARANTIE

Oui, je commande les oeuvres suivantes au prix spécial PANORAMA:

KANDINSKY „Violet Wedge“ non encadré: Fr. 860.- au lieu de Fr. 980.- encadré: Fr. 1'480.- au lieu de Fr. 1'600.-

GERNOT KISSEL „Blauer Akt“ Fr. 620.- au lieu de Fr. 690.- Fr. 1'080.- au lieu de Fr. 1'190.-

HANS ERNI „Zügferei“ Fr. 3'200.- Fr. 3'850.-

Je souhaite mon oeuvre dédicacée par Hans Erni (joindre le texte s.v.p.!).

(Prix TVA incluse, plus participation aux frais d'envoi et d'assurance)

94 4PANO/3/98 1268

L'art m'intéresse. Adressez-moi votre catalogue sans obligation d'achat.

Nom

Prénom

Rue/No

NPA/Lieu

Téléphone

Date de naissance

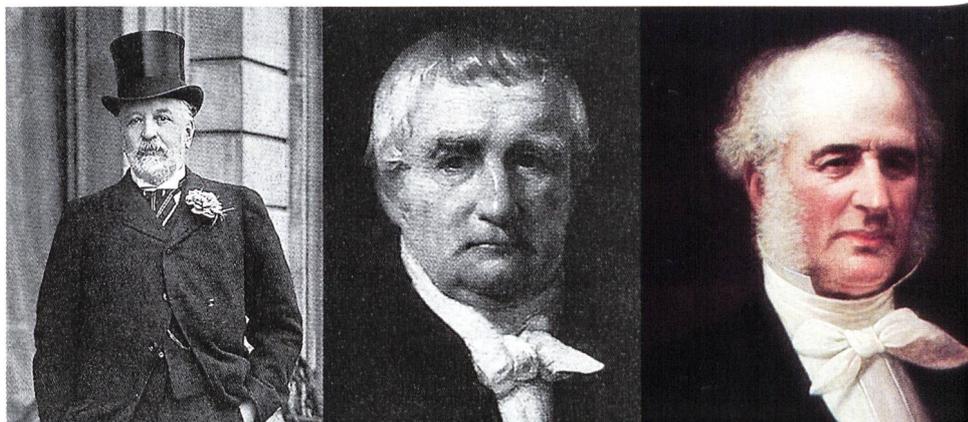
Date

Signature

Envoyer à: Edition Ars Collect, „Offre spéciale Panorama“, Haldenstrasse 47, 6006 Lucerne, télécopie 041 417 20 51

Et ils devinrent milliardaires . . .

Le luxe qui les entourait faisait rutiler ses fastes par-delà les eaux de l'Atlantique. Ils fréquentaient les plus grands hôtels d'Europe, descendaient avec classe les perrons des grandes maisons de l'aristocratie et tout en soupirant d'aise, s'installaient princièrement dans une région de rêve. C'était une noblesse toute nouvelle, un «must» pour les Astor, Vanderbilt et autres Rockefeller.



Nathaniel, premier Lord Rothschild.

John Jacob Astor, dont le seul fils périt dans le naufrage du «Titanic».

Le Commodore Cornelius Vanderbilt, aux traits aussi fermes que sa façon de commercer.

Le dernier tiers du XIXe siècle a été écrit en lettres d'or dans les pages de l'histoire; c'était le temps des grands fondateurs de dynastie en Amérique, de la période du Roi Edouard d'Angleterre, de la Belle Époque en France, et en Allemagne, de la puissance de l'Empereur Guillaume. L'économie était en plein essor et ouvrait des voies insoupçonnées jusqu'alors. Ceux qui savaient saisir leur chance devenaient riches, très riches, même.

La brillance de l'argent. Les pays se sont ainsi constitués une élite. Le plus spectaculaire en cela n'était pas seulement l'aisance avec laquelle les fortunes se constituaient en Amérique, mais bien davantage la façon dont les nantis étalaient leur richesse aux yeux du monde. Et si leur fortune actuelle est peut-être un peu moins grande que celle d'hier – ne serait-ce que d'un petit million – leur faste n'en sera pas terni pour autant.

La rutilance de ces fortunes a atteint son apogée au cours des années 1870 à 1914. La Première Guerre mondiale leur a certes un peu rogné les ailes mais ce n'est qu'au moment de la crise boursière de 1929 que l'euphorie sombra vraiment, tout comme les actions qui s'en allèrent chutant. Plusieurs milliards ont été perdus. Bien sûr, les éternels envieux des plus riches qu'eux ont pu enfin rire. Car pour beaucoup de ces parvenus au faite de la gloire financière, le luxe était soudain devenu un mirage lointain.

Il n'empêche qu'ils ont laissé un souvenir devenu mythique au fil des années. Dans l'esprit de ces gens riches, la recherche du gain

financier avait bien sûr une toute autre dimension: la liberté à laquelle ils accédaient grâce au «pouvoir», une force qu'ils conféraient ainsi à plus ou moins longue échéance à leurs héritiers, pour leur garantir un accès à la noblesse, sinon, pour le moins, aux couches les plus élevées de la société. Quelques noms.

John Jacob Astor (1763–1848). D'abord apprenti boucher en Allemagne, puis manufacturier de flûtes à Londres, et livreur de pains à New York jusqu'au jour où, équipé de poudre explosive, de quelques couvertures et de tabac, John Astor partit faire du commerce de fourrures avec les Indiens – avec des méthodes aussi fermes que le dénotaient déjà les traits de son visage. Avec 1000 pour-cent de bénéfice par peau ou par fourrure qui pouvaient atteindre assez souvent 1800 pour-cent, il réussit à rassembler quelques 250 000 dollars.

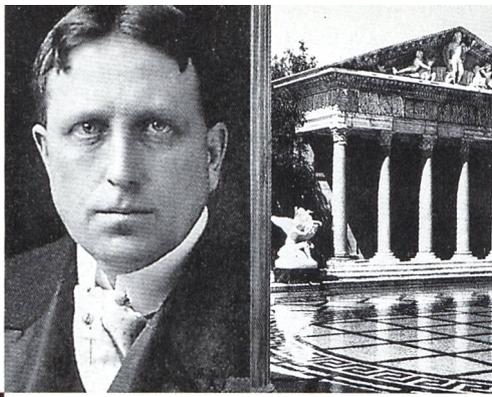
Tandis qu'en 1825, New York est propulsée sous les feux de la rampe avec l'ouverture du canal du Lac Érié, Astor vit tout de suite ce qui manquait: des logements. Donc, il acheta et construisit. Il était révolu pour lui le temps des grands espaces où il faisait des échanges avec de l'alcool allongé au poivre de Cayenne avec les Indiens. Avec un esprit commercial sans cesse sur le qui-vive, il a pu ainsi constituer une fortune – pour la majeure partie, à New York – estimée entre 20 et 30 millions de Dollars à l'année de sa mort, en 1848. Ce faisant, il avait su «bétonner» une place de choix à ses héritiers au sein de la haute société américaine et conquérir un titre de noblesse en Grande-Bretagne.

Le Commodore Cornelius Vanderbilt (1794–1877). En Amérique, la famille Vanderbilt était la plus en vue après les Astor. Le transport par mer et voie ferrée a fait la fortune de Cornelius. Les Vanderbilt possédaient de nombreux immeubles à New York – tout comme les Astor. Les deux patriarches avaient d'ailleurs des similitudes. Ce n'est qu'à l'âge de 70 ans que chacun constitua sa fortune à proprement parler et ni l'un ni l'autre ne maîtrisait véritablement la langue anglaise, bien que Vanderbilt soit né à New York.

Le Commodore Cornelius Vanderbilt fit notamment ses débuts dans le commerce des parts de chemins de fer. Il y développa un talent hors du commun mais la société qu'il fréquentait pour cela n'était toujours des meilleures. Pour reprendre les termes d'un de ses fans: «Achète une voie ferrée, élimine les vols qui se sont produits jusqu'alors sur la ligne, agrandit la le mieux possible au moins cher possible, fusionne avec d'autres compagnies par souci de rentabilité, alimente le capital-action, et réalise de gros profits.» Ce «théorème» évoquait en fait les relations commerciales entre le Commodore Vanderbilt et Daniel Drew (1797–1879), voleur de bétail et marchand de chevaux, qui lui servit, durant quarante années, d'ami, de partenaire, de rival ou encore, de contractant. Vanderbilt mourut en 1877. Ses héritiers reçurent 100 millions de Dollars, dont 60 pour-cent étaient des participations à des chemins de fer. La pratique du droit d'aînesse permit la non-dispersion de la fortune.

Les Rockefeller. John Davison Rockefeller n'est pas seulement l'homme de la fameuse

John D. Rockefeller, qui incarne le destin de toute une famille.

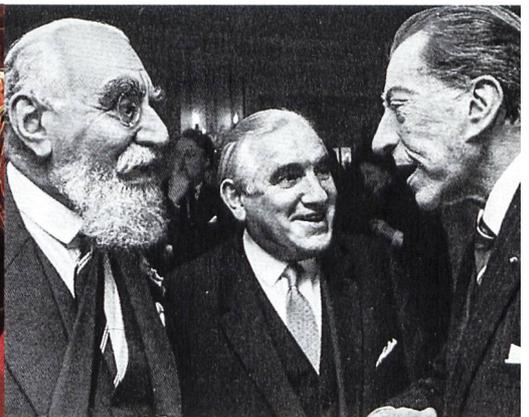
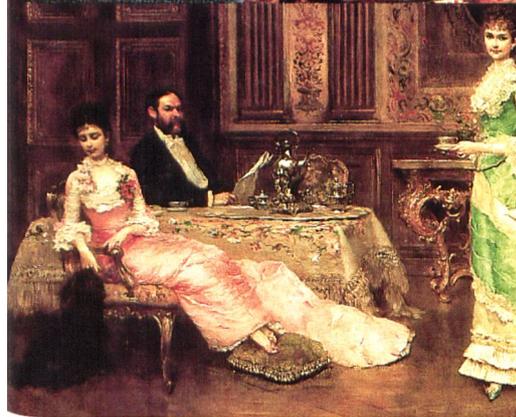


William Randolph Hearst et une de ses nombreuses réalisations: une piscine en Californie.



Membre de la dynastie Rothschild: Nathan Rothschild, banquier, et son épouse, à Londres.

Photos et sources: Alexis Gregory, «Der Glanz des Reichtums», Heyne Verlag; Bernd Ruland, «Mit jeder Sekunde reicher», Schweizer Verlagshaus AG, Zurich; Georg Heuberger, «Die Rothschilds», Jan Thorbecke Verlag



Le faste comme ils le vivaient et comme ils l'appréciaient.

Jean-Paul Getty en conversation avec le milliardaire Nuhar S. Gulbenkian et Sir Isaac Wolfson (au milieu).

maxime: «L'idée largement répandue que les hommes monstrueusement riches baignent constamment dans le bonheur, est fausse.» Ce fils de charlatan, fondateur de la dynastie Rockefeller, avait adopté un mode de vie assez différent de la plupart de ses richissimes alter-ego, un paraître et une élégance réservés. Ses activités ne se limitaient pas à l'extraction de l'or noir des profondeurs pour le faire jaillir aux généreux robinets des puits montés en surface, tout cela en quasi monopole. C'est sous son ère que fut créé le fameux trust Rockefeller, véritable fondement de l'économie américaine. Grâce aux apports des héritiers, l'empire Rockefeller devint une véritable dynastie financière – dans des constructions dont les dimensions étaient plus proches de celles d'un palais que d'une chaumière, comme c'était d'ailleurs l'usage dans les cercles privilégiés de la société de l'époque.

Hearst: le constructeur de palais. William Randolph Hearst, le «Citizen Kane» d'Orson Welles, fut le dernier constructeur de

palais de l'ère des fondateurs. Bilan: 54 maisons et habitats, financés avec l'argent de son père, George Hearst. La fortune fut acquise avec l'exploitation de mines, de forêts et d'immobiliers en Californie et non pas avec des titres de presse, comme on le croit généralement à tort. Mais le fils de William Randolph dilapida rapidement la fortune héritée ce qui le conduisit presque au bord de la faillite.

En ce qui concerne le fils de George Franklin Getty, Jean-Paul Getty, un tel scénario n'aurait jamais été possible. Même lorsqu'il se porta acquéreur du Château de Sutton Place au sud de l'Angleterre (initialement pavillon de luxe des maîtresses de Henri VIII), ou quand il investit des sommes fabuleuses dans l'art. Bien au contraire, il constata à regret «qu'un milliard de dollar ne sera plus jamais ce qu'il était». Ses activités comprenaient des affaires dans le pétrole, l'aéronautique, des bateaux-citernes, les assurances, les actions, les hôtels, et tout cela réparti dans 82 pays.

GITTA B. EBNER

Les plus connus des Européens: Les Rothschild

Par comparaison avec l'Amérique, les clans familiaux riches sont peu nombreux en Europe. Parmi eux, les Rothschild. Il y a bien longtemps, ils partirent hanter les couloirs de Wall Street à New York, y semèrent la panique et surent faire pression sur les gouvernements et les monarchies d'Europe.

La fortune des Rothschild se montait à 400 000 livres anglaises dans la seconde moitié du 18^e siècle. On l'estime aujourd'hui à environ 20 milliards de dollars. Comme par le passé, les dernières générations de Rothschild continuent à traiter d'affaires bancaires.

(ge.)

**Marché monétaire suisse
et marché des capitaux**

Signes d'épanouissement

L'année boursière 1997, qui a fait gagner beaucoup d'argent sur les changes aux investisseurs, tout en se jouant de leurs nerfs, a sans doute marqué les mémoires. L'évolution volatile du marché boursier au cours de ces derniers mois reflète bien le contexte actuel. Grâce à des taux en recul et à une inflation basse, tout porte à croire que cette année sera des plus optimistes.

On ne peut exclure qu'à court et moyen termes, la Suisse perde son image d'îlot-refuge.

Il n'en demeure pas moins vrai que les mentalités changent très rapidement sur la scène boursière. Les mois qui viennent de s'écouler ont vu les acteurs du marché modifier radicalement leurs prévisions relatives aux taux et à la tendance inflationniste dans les pays industrialisés. La crise monétaire et financière actuelle qui sévit sur les marchés émergents aura sans aucun doute des effets ralentisseurs sur l'économie mondiale en 1998/99. Aux USA et en Europe, on peut même s'attendre à un affaiblissement, respectivement de 0,8 et 0,4 pour-cent de la croissance économique, selon l'OCDE, en raison de la «grippe asiatique».

Moins de matières premières. On estime que les pays d'Asie, qui produisent environ un tiers du produit intérieur brut mondial, utiliseront moins de matières premières cette année. La baisse des prix des matières premières et la concurrence croissante de l'Extrême-Orient devraient avoir un effet de frein sur l'évolution inflationniste mondiale.

Si comme on le pense, la croissance américaine devait ralentir son rythme, un assouplissement prudent de la politique monétaire pourrait être envisagé. Le président de la Banque fédérale américaine, Alan Greenspan, a réitéré récemment sa crainte d'une évolution déflationniste dans de nombreux pays d'Asie.

Des taux bas. Sur le marché des capitaux suisses également, on a quelque peu baissé la pression sur les taux. De nombreuses banques, dans le pays et à l'étranger, ont nettement revu à la baisse leurs prévisions sur les taux durant les dernières semaines. La générosité de la Banque nationale suisse (BNS) en liquidités ainsi que le grand intérêt dont font preuve les investisseurs étrangers envers les placements en francs suisses ont provoqué, depuis le début de l'année, une détente dans le secteur des taux fixes. La rentabilité moyenne des obligations de la Confédération a reculé jusqu'à 2,98 pour-cent le 20 janvier 1998 pour atteindre ainsi son plus bas plancher depuis 1962.

Zéro pour-cent de renchérissement. Le taux de renchérissement est resté stable en janvier par rapport au mois précédent, mais par rapport à l'année entière, il a reculé à zéro pour-cent. Au cours de cette année, l'inflation devrait baisser exceptionnellement bas. Outre l'espoir d'une inflation minime, un franc fort et la tendance à des taux bas à l'étranger sont les principaux éléments qui permettront de maintenir des taux bas, aussi en 1998.

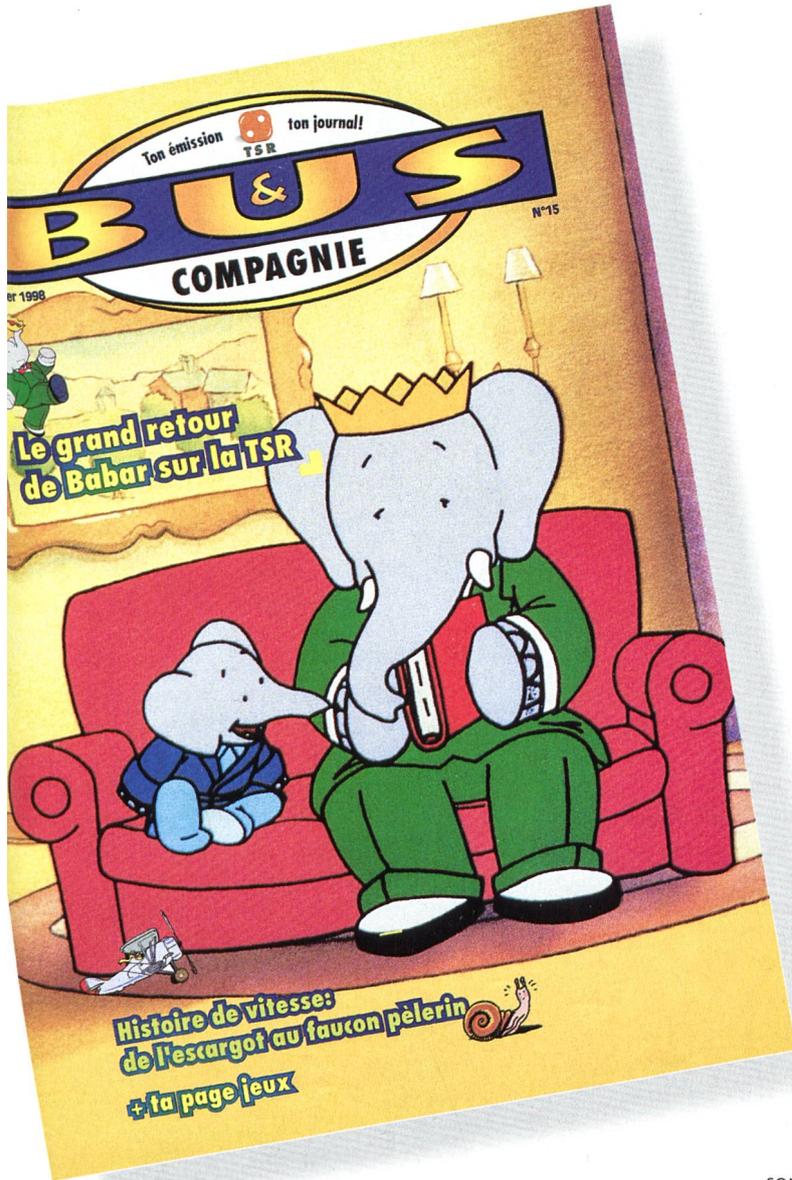
En revanche, il est difficile, pour notre banque nationale, de réagir de façon adéquate aux modifications économiques prévues. La politique monétaire de la BNS vise obligatoirement la stabilité des prix. Mais la Banque nationale suisse est prête à réagir autant qu'il le faudra à une réévaluation massive du franc.

Une marge de manœuvre étroite. La BNS ne considère pas que la relance économique est suffisamment confirmée pour l'instant pour envisager un cours plus restrictif. Une intervention sur les taux entraînerait d'abord un retard de plusieurs trimestres et pourrait mettre précocement un terme à l'amélioration conjoncturelle. La marge de manœuvre de la Banque nationale suisse pour appliquer une politique monétaire rigoureuse est, par conséquent, réduite. La BNS devra également prendre en considération la politique des taux pratiquée par la banque fédérale américaine, la prochaine introduction de l'Euro (voir aussi page 13), et non des moindres, rester attentive au contexte monétaire pour ce qui concerne les industries d'exportation.

En raison de conditions-cadres favorables sur le plan économique, la BNS a manifesté son intention de se maintenir à sa politique monétaire expansive actuelle et de ne décider d'aucune hausse de taux au cours de cette année. Pour cette raison, on peut s'attendre à une année boursière 1998 assez euphorique.

BJÖRN FEDDERN





Bus & Compagnie, c'est parti, les petits!

Depuis début février, les jeunes romands ont pu découvrir le logo Raiffeisen sur les écrans de la TSR 1 et de la TSR 2, grâce à un partenariat élaboré sur l'initiative de notre télévision préférée.

Les plus jeunes parmi nous connaissent sans doute déjà le magazine «Bus & Compagnie» qu'ils trouvent régulièrement dans les restaurants «Mac Donald's» et les pharmacies «Pharmacard».

Dorénavant, cette parution fort sympathique et particulièrement bien conçue est également

disponible à tous les guichets des Banques Raiffeisen romandes. Que les parents et grands-parents n'hésitent donc pas à



prendre le magazine pour leurs chères petites têtes blondes!

Le service marketing de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen à Lausanne a effectivement conclu un contrat de partenariat avec la TSR pour la distribution gratuite du magazine pour enfants de quatre à douze ans dans toutes les Banques Raiffeisen romandes. En outre, Raiffeisen participe aux «anniversaires» organisés tous les mercredis sur la TSR. Ces anniversaires sont le pré-

texte à un tirage au sort de 25 enfants qui auront la chance de recevoir des cadeaux offerts par nos banques. Depuis le 1^{er} mars, Bus & Compagnie a pris une autre dimension car toutes les émissions destinées aux enfants sur TSR 1 et TSR 2, sept jours sur sept, portent le label «Bus & Compagnie». On y voit donc également la marque Raiffeisen.

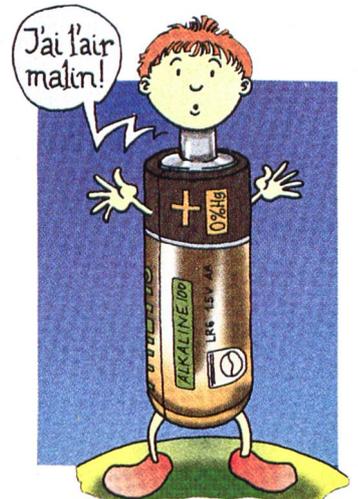
Cette forme de collaboration représente une solution idéale pour des partenaires qui ont toujours privilégié la qualité, tant au niveau des «produits» qu'à celui des relations humaines, tout en conservant une certaine modestie dans leurs branches d'activité respectives: la télévision romande face aux chaînes françaises, les Banques Raiffeisen face aux grands groupes bancaires. Sans doute l'adage «Unis on est forts»



n'a t-il jamais été aussi valable que dans le cas présent!

Panorama ne peut donc que souhaiter longue vie à son confrère benjamin «Bus & Compagnie», lequel tire déjà à 50 000 exemplaires, pour le plus grand plaisir de ses futurs lecteurs!

Personne de contact au siège romand de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen à Lausanne: Sandra Dervey (tél. 021/654 04 00). (aa.)



«More than the package»: TETRA PAK, et tout reste intact

Les produits Tetra Pak appartiennent à toutes les heures de notre quotidien sans qu'on en soit véritablement conscients: du litre de lait du petit déjeuner en passant par le jus de fruit de la pause de l'après-midi, jusqu'à la crème qui nappera le gratin du soir, les emballages de l'entreprise suédoise ont tous les atouts pour nous emballer aussi.



Il faut emprunter les petits chemins pour arriver à Romont, en pleine campagne fribourgeoise. Et là, au sortir d'un tournant, s'étalent grandement et largement les bâtiments de l'entreprise Tetra Pak (Suisse) SA. Gigantesques, ils ne sont pas à l'échelle du paysage verdoyant qu'ils ont investi. Ici, 240 personnes sont employées, dont 100 en trois équipes qui se relaient dans un département de production qui fonctionne 24 heures sur 24.

Venue du Nord. L'entreprise a été fondée en 1952 par un Suédois, Ruben Rausing, après qu'il a réussi à mettre au point un emballage de lait demandant un minimum de matières premières et offrant un maximum d'hygiène. Simple? Le bois, composant du carton, est une denrée «prolifère» sous les latitudes nordiques. Quant à la forme des premiers emballages, le tétraèdre, c'est le volume qui requiert le moins de matière. Pour l'hygiène, il suffisait de penser au vide d'air et d'inventer la machine adéquate. A vrai dire, Ruben Rausing était un scientifique.

Le groupe Tetra Laval. TETRA LAVAL a réalisé un chiffre d'affaires mondial de 12,6 milliards de francs Suisse en 1996. Dès juin 1991, l'entreprise collabore étroitement avec Alfa Laval, fournisseur mondial de matériels et d'équipements pour l'industrie agroalimentaire. Cette collaboration débouche sur une fusion des deux sociétés en 1993 et à la création du groupe Tetra Laval dont le siège est à Lund, en Suède. Il se compose de trois sociétés industrielles, Tetra Pak, Alfa Laval et Alfa Laval Agri. On trouve également le groupe international à Pully/VD en une holding (Tetra Laval Holdings & Finance) qui gère l'ensemble de ses opérations financières. C'est aussi le siège européen du groupe.

Tetra Pak (Suisse) SA. Le groupe s'est installé en Suisse dès 1957. Le matériel de fabrication des emballages a d'abord été importé, puis on a installé une première machine dans une laiterie, à Lausanne. Le marché s'est très bien développé. Quand la «brik» de lait a été

lancée, l'entreprise a installé la première machine aseptique au monde à Thun. C'est ensuite, en 1976, que l'usine de production du matériel d'emballage à Romont/FR, a été implantée puis agrandie en 1993, à sa taille actuelle.

Présentement, Tetra Pak (Suisse) SA est non seulement implantée en terre fribourgeoise, mais elle a aussi un département commercial et technique à Kloten. Au total, pas moins de 300 collaborateurs pour une production annuelle de 2,4 milliards d'emballages. 23 pour-cent de la production de Romont sont destinés au marché suisse; 31 pour-cent vont en Belgique et le reste se répartit entre l'Autriche et divers pays essentiellement européens.

L'environnement, une préoccupation initiale. La philosophie minimaliste de Ruben Rausing a sans doute orienté les réflexes du groupe jusqu'à présent, et pour l'avenir également: réduction des déchets à la source, économie maximale des matériaux de fabrication, économies d'énergie à la production et recherche permanente en matière de recyclage. En Allemagne, marché où les contraintes sont plus strictes encore qu'en Suisse, le groupe a même inventé un aggloméré à partir du compactage de ses emballages pour la fabrication de meubles. Mais cette production reste marginale et le groupe n'envisage pas de commercialisation à grande échelle pour le moment. En Suisse, le recyclage des emballages a été rapidement une question importante, d'autant que certaines communes les refusent dans les déchets papier, en raison de leur nature composite. Trois variantes ont donc été mises à l'étude: l'incinération, le triage avec séparation des couches, et l'incinération dans une usine à ciment. Chaque solution présente ses avantages et on peut les placer sur pied d'égalité, avec peut-être une priorité pour le ciment. Mais c'est surtout l'incinération (avec récupération de la chaleur pour le chauffage) qui reste la favorite.

Les produits de demain. L'emballage en carton a encore de beaux jours devant lui. Avez-vous vu le Tetra Top? Dernier à paraître sur le marché suisse, il se veut facile à ouvrir, à verser et à refermer. Certes, il vient d'être l'objet de certaines critiques sur le plan de l'hygiène, mais Tetra Pak est en voie de remédier à ces pro-



blèmes mineurs. En outre, les Helvètes que nous sommes pourraient bien voir arriver, dans peu de temps, des conditionnements tout en hauteur et minces. En attendant que les grands distributeurs de l'alimentation se décident à nous vendre des soupes et potages en pak, tels qu'on les trouve chez nos voisins européens.

Il n'empêche qu'on a vu poindre, récemment, dans les rayons des grandes surfaces, des emballages en plastique, économiques, recyclables et qui tiennent peu de place dans les poubelles. Les ménagères vont-elles se ruer sur ces nouveaux conditionnements? à en croire les caddies qui défilent aux caisses, on serait en droit de le penser. C'est sans doute ce qui explique aussi leur présence dans les vitrines d'exposition des salles de réception de Tetra Pak (Suisse) SA à Romont.

Quant au Tetra Prisma lancé en 1997... et qui n'a pas encore franchi nos frontières, on nous le dit octogonal, d'aspect métallisé et extrêmement pratique.

ANNIE ADMANE

Jacqueline Bugnon RP et environnement Tetra Pak (Suisse) SA à Romont

Panorama: Les emballages Tetra Pak font vraiment partie de la vie de tous les jours. Est-ce à dire que vous êtes sans concurrence sur le marché suisse et international?

Jacqueline Bugnon: Non, nous avons des concurrents tels que PKL, IP (International Paper) ou encore Elopak. Mais nous sommes tout de même leaders. Dans le monde entier, nous avons 49 usines sur tous les continents.

Panorama: Pourquoi, à Romont, la production se fait-elle sans interruption?

Jacqueline Bugnon: Tout simplement pour des raisons de rentabilité, d'une part, et parce que le volume que nous produisons ainsi répond à la demande des

marchés sur lesquels nous travaillons, d'autre part.

Panorama: Dans le prix de vente d'un litre de lait, quelle est la part du coût de l'emballage Tetra Pak?

Jacqueline Bugnon: Cela oscille entre 7 et 8 pour-cent.

Panorama: Quelle importance ont la recherche et le développement pour Tetra Pak?

Jacqueline Bugnon: Nous avons ici 19 personnes qui travaillent au R&D et qui se penchent également sur l'étude du PET, outre nos produits usuels. A notre siège en Suède, la recherche est particulièrement tournée vers la conception de machines de conditionnement. En 1995, le groupe a lancé 11 nouveaux produits, et en 1996 12 autres.



Le carton brut arrive encore directement de Suède... et après tout le cycle de production, les emballages terminés et conditionnés en rouleaux, sont mis sur palette, prêts à être expédiés. Une fois imprimés, les emballages sont stockés dans l'attente de différentes opérations de finissage.

Le groupe

Tetra Laval
Entreprise familiale (Rausing)
non cotée en bourse
(Présent dans 150 pays; effectif mondial: 34 000 employés)

Tetra Pak élabore, fabrique et commercialise des systèmes de traitement (Tetra Brik Packaging Systems), de conditionnement et de distribution de produits alimentaires liquides et visqueux. Seul fournisseur pour toutes les

opérations. Sa gamme Tetra Pak comprend actuellement neuf systèmes de conditionnement différents. Le plus utilisé, Tetra Brik dans sa version Aseptique. Elle commercialise également des emballages en fibres et en plastique. C'est la plus importante entreprise du groupe.

Alfa Laval s'occupe d'automatisation pour les opérations techniques de séparation (crème/lait) par exemple.

Alfa Laval Agri comme son nom l'indique, s'adresse au monde agricole avec des machines spécifiques (machines à traire, installations de nourriture pour animaux, etc.) et propose des équipements complets pour les fermes.





Hôtel Intereurope***
Lausanne-Cully
Tél. 021 799 93 93
Fax 021 799 93 88
60.-



Hôtel Alpenhof***
Unterbach
Tél. 027 935 88 44,
Fax 027 935 88 40
55.-



Eurotel Victoria****
Les Diablerets
Tél. 024 492 37 21
Fax 024 492 23 71
90.-



Apparthotel Thermalp***
Ovronnaz
Tél. 027 305 11 11
Fax 027 305 11 14
100.-



Hôtel Schweizerhof****
Kandersteg
Tél. 033 675 19 19
Fax 033 675 19 27
70.-



Chalet-Hôtel Oberland***
Interlaken
Tél. 033 827 87 87
Fax 033 827 87 70
80.-



Hôtel Siesta****
Flumserberg
Tél. 081 733 44 44
Fax 081 733 44 33
85.-



Hôtel Rössli***
Rorschach
Tél. 071 844 68 68
Fax 071 841 00 47
63.-



Hôtel Sandi***
Bad Ragaz
Tél. 081 302 17 56
Fax 081 302 23 93
105.-



Hôtel Kapplerhof***
Ebnat-Kappel
Tél. 071 993 91 91
Fax 071 993 35 68
110.-



Posthôtel***
Oberiberg
Tél. 055 414 11 72
Fax 055 414 25 87
60.-



Alpenschloss-Hôtel Castell****
Zuoz
Tél. 081 854 01 01
Fax 081 854 31 20
115.-

Deux nuits pour le prix d'une

Découvrez la Suisse et gagnez un joli week-end prolongé

Offre «deux nuits pour une».

Tous les hôtels reproduits ci-dessus sont prêts à vous accueillir pour passer deux nuits au prix d'une seule, jusqu'à la fin de l'année 1998. Réservez dès maintenant!

Seule condition: réservez suffisamment tôt sans oublier de mentionner «Raiffeisen».

Les prix cités sont pour une personne, en chambre double, sans repas.

Pourquoi aller se perdre à l'étranger quand on vit dans un des pays les plus séduisants et les plus appréciés au monde? Etes-vous certain d'avoir déjà vu tout ce qu'il y a de plus beau chez nous? Les hôtels du groupe suisse SSG ouvrent tout grand leurs portes aux sociétaires Raiffeisen, avec une offre spéciale, pour mettre les merveilles de notre pays à leurs pieds: Durant toute l'année 1998, vous pourrez passer deux nuits pour le prix d'une dans 25 hôtels à votre choix.

Grand concours. En répondant correctement aux questions ci-après, qui vous donneront aussi la solution finale de notre mot caché en reportant dans la grille correspondante les lettres numérotées dans le bon ordre, vous participerez à notre tirage au sort, et vous gagnerez peut-être un des 25 week-ends

prolongés (3 nuits en demi-pension pour deux personnes, en chambre double) qui récompenseront les plus chanceux des plus futés.

Quel canton est-il réputé pour la culture des abricots?

| | | | | | |
|---|--|--|---|--|--|
| 1 | | | 2 | | |
|---|--|--|---|--|--|

Dans quelle commune vaudoise d'anciennes arènes romaines sont-elles devenues place de concerts classiques?

| | | | | | |
|--|--|--|---|--|--|
| | | | 3 | | |
|--|--|--|---|--|--|



Hôtel Alpha***
Thoune
Tél. 033 336 93 93
Fax 033 336 93 01
60.-



SSG Motel De la Gruyère***
Avry-devant-Pont
Tél. 026 915 22 30
Fax 026 915 10 28
75.-



Hôtel De la Rose***
Fribourg
Tél. 026 351 01 01
Fax 026 351 01 00
75.-



Hôtel Rigiblick am See****
Buochs
Tél. 041 620 48 64
Fax 041 620 68 74
100.-



SSG Hôtel***
Egerkingen
Tél. 062 398 21 21
Fax 062 398 28 53
85.-



Turmhôtel***
Zurzach
Tél. 056 249 24 40
Fax 056 249 24 44
80.-



Hôtel Laudinella***
St-Moritz
Tél. 081 832 21 31
Fax 081 833 57 07
110.-



Vital-Hôtel Samnaunerhof***
Samnaun
Tél. 081 861 81 81
Fax 081 861 81 82
80.-



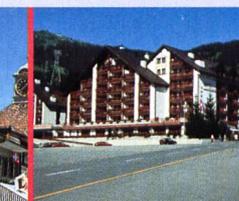
Hôtel Allalin****
Zermatt
Tél. 027 966 82 66
Fax 027 966 82 65
105.-



Hôtel Fürigen****
Fürigen
Tél. 041 610 00 60
Fax 041 610 27 24
110.-



Hôtel Krone***
Morat
Tél. 026 670 52 52
Fax 026 670 36 10
65.-



Hôtel Laaxerhof****
Laax-Murschetg
Tél. 081 921 71 01
Fax 081 921 46 42
130.-



Hôtel Montana***
Zurich
Tél. 01 271 69 00
Fax 01 272 30 70
97.-

Quelle rivière coule-t-elle à Berne?

4 | | | | |

Dans quel canton se trouve le plus grand lac entièrement sur sol suisse?

5 | | | 6 | | | | 7 | | |

Quelle est la capitale cantonale la plus haute en altitude et également siège de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen?

8 | | | | | - | | | | |

Mot caché:

| | | | | | | |

1 2 3 4 5 6 7 8

Envoyez la solution du mot caché ainsi que vos nom, prénom et adresse, sur **carte postale**, d'ici le 31 mars 1998 à:

Union Suisse des Banques Raiffeisen
Concours PANORAMA
Case postale
1010 Lausanne

Conditions de participation: Les collaboratrices et collaborateurs des Banques Raiffeisen ainsi que les membres de leurs familles et leurs enfants ne peuvent pas prendre part au concours. Tout recours juridique est exclu et aucun échange de correspondance pour le concours n'est autorisé. Les gagnants seront avisés par écrit

Info

Les hôtels SSG ont édité un guide de leurs établissements. Vous pouvez l'obtenir gratuitement auprès des Hôtels SSG
Limmatstrasse 23
8005 Zurich
Tél. 01/444 53 00
Fax 01/444 53 30

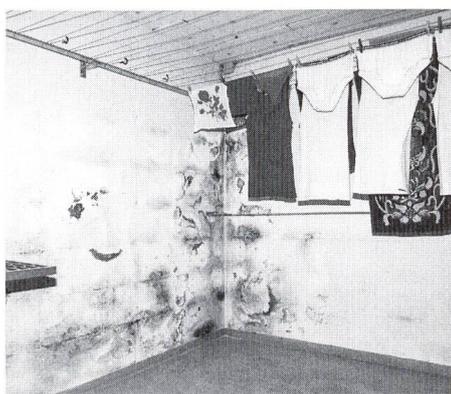
Des murs humides, des locaux humides

Il existe encore de nombreux immeubles présentant de graves problèmes d'humidité dans leur sous-sol. Une construction mal conçue et une mauvaise utilisation des locaux peuvent aboutir à ces problèmes connus. La maçonnerie souffre de cette humidité et autre phénomène, la consommation d'énergie d'une maison humide est bien plus élevée.

Dans la plupart des cas, il ne s'agit pas d'une humidité pénétrante mais montante qui, sous l'effet de la capillarité se propage jusqu'au premier ou deuxième étage. La pression osmotique et les forces électrophysiques favorisent le transport de l'eau vers le haut.

Attaquer le mal à la racine

Les locaux de séchage avec un excédent d'humidité important sont souvent aménagés dans des locaux d'angle où la maçonnerie est prisonnière de la terre sur deux côtés. Si le local n'est pas équipé de dalles filtrantes ou d'un tuyau de drainage, il y a retenue d'eau. La dégradation subie par ces locaux est visible sur notre illustration.



Que faut-il faire dans ce cas? Souvent, un déshumidificateur conventionnel n'est pas assez puissant. De plus, il n'est pas rentable de combattre les conséquences sans s'attaquer aux causes. Dans notre exemple, il s'est vite avéré que la respiration des murs extérieurs était empêchée par les plaques de délimitation du gazon mal placées. Déjà une étroite bande en pierre le long du mur a permis une



nette amélioration de la situation. Le local de séchage a été équipé d'un sèche-linge SECOMAT. Grâce à un échange d'air important et une forte ventilation, ces appareils sont non seulement d'excellents sèche-linge, mais ils assèchent également les murs en profondeur et les maintiennent sec.

D'une pierre deux coups

Du linge sec, doux, moelleux et aux senteurs exquises – le rêve de chaque ménagère ou homme au foyer – ne peut être obtenu qu'avec une maçonnerie propre et sèche. De plus, le SECOMAT ne gaspille aucune énergie. Notre exemple le démontre: Un an après, les problèmes d'humidité étaient entièrement résolus, le local a pu être repeint. Depuis, plus aucune humidité n'a réapparu.

Conclusion

Le rayon d'action d'un spécialiste du séchage du linge peut parfois aller au-delà de la simple installation d'un appareil. Les porteurs de solutions sont tout aussi recherchés que les vendeurs d'appareils. Les spécialistes de Krüger possèdent ces connaissances techniques et offre un conseil compétent. Il est possible que notre spécialiste ne vous propose pas la solution la moins chère. Par contre, la solution qu'il vous soumettra s'avérera à long terme comme étant la meilleure et la plus économique.

Information:

Krüger + Cie SA
Zone industrielle
1606 Forel VD
Téléphone 021/781 27 91

Raynald Métraux: l'œuvre qui avance

L'univers du lithographe Raynald Métraux, c'est l'estampe. Son atelier est vaste et clair. Les presses à bras, massives comme des pianos. Les rouleaux s'alignent sur l'étagère. Les échantillons d'encre montrent au premier regard combien, avec ces techniques, la couleur est vive et pleine.

Quelques œuvres sont accrochées au mur, d'autres sèchent en différentes étapes. On mesure le travail, les tâtonnements parfois, la progression surtout. C'est ainsi que se construisent les images, tantôt à petits pas, tantôt très vite. L'atelier de Raynald Métraux est un laboratoire de l'art contemporain.

La lithographie est un procédé qui permet de dessiner sur la pierre, sans graver; on utilise des crayons gras, de l'encre, le pinceau, la plume, selon le choix de l'artiste. Celui-ci travaille directement sur la pierre. Quand le dessin est terminé, le lithographe le fixe par différents procédés chimiques et encre la pierre.

Commence alors le travail de reproduction, le choix des couleurs avec l'artiste, les tirages qui ne satisfont pas tout à fait. On modifie encore une forme, on fonce une couleur, on donne un peu plus de blanc. Plusieurs passages sont nécessaires pour imprimer les différentes couleurs, plusieurs pierres même, selon le dessin.

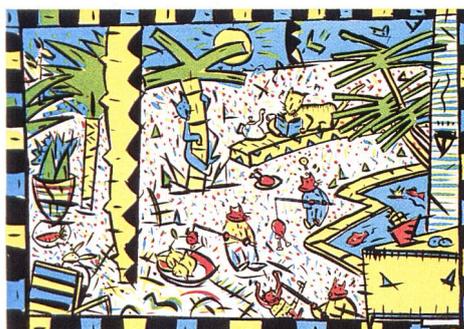
«C'est un métier paradoxal, constate Raynald Métraux. Les presses sur lesquelles je travaille sont hors du temps, c'est un autre monde. Pour certains travaux, on tire trois à quatre feuilles par heure. Et puis je sors, je prends ma voiture et en deux heures, je fais plein de choses. L'autre paradoxe, c'est que j'utilise des techniques très anciennes pour reproduire l'art contemporain.»

Ce qui l'accroche, ce n'est pas tant le procédé que l'image. La lithographie est un moyen privilégié de la reproduire. «Nous sommes à une époque où l'on parle de semaines de 36 heures, mais quand je travaille avec un artiste, nous ne comptons pas notre temps. Nous nous offrons le luxe de chercher jusqu'au bout.»

Il parle de ce goût pour la transformation de la matière, de cette curiosité pour l'œuvre qui avance, qui surprend, mais que l'on maîtrise avec le temps. «Elle existe en tant que matrice, puis nous la faisons évoluer.»

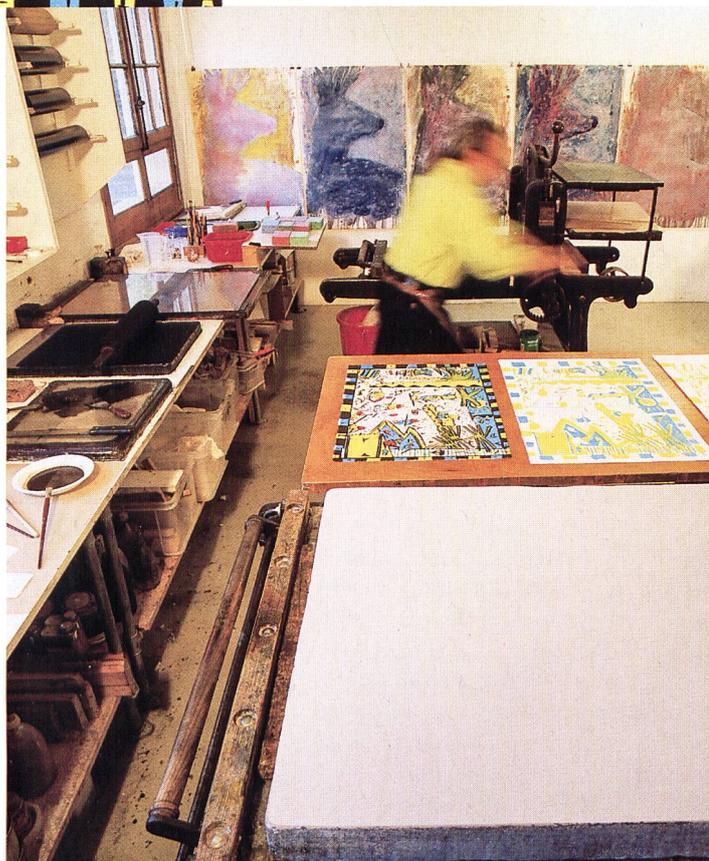
Raynald Métraux ne se contente pas de pierres, il tire aussi des bois et des linogravures. Il a aménagé un local d'exposition dans son atelier, édite des œuvres et les vend. «Cela me permet une autonomie. Je joue un peu l'homme-orchestre, mais c'est une réelle satisfaction de pouvoir suivre une œuvre.»

GENEVIÈVE PRAPLAN



La lithographie de Poussin terminée. 4 couleurs sur papier Rives, 50/70, 1977. Tirage en 75 exemplaires. Editions CREO.

Photos: Jacques Berant



L'atelier de lithographie de Raynald Métraux. Au premier plan, une pierre prête pour le dessin. Au second plan, trois étapes d'une lithographie de Poussin.

A voir

Raynald Métraux expose des estampes de son atelier à la Maison Visinand, Centre culturel de Montreux, rue du Pont 32, 1820 Montreux, du 21 mars au 13 avril, du mardi au dimanche, de 15h00 à 18h00 et le jeudi jusqu'à 21h00. Des visites commentées de l'exposition et des démonstrations à l'atelier sont prévues. A cette occasion, renseignements à la Maison Visinand (021/ 963 07 26).

Atelier de lithographie, Raynald Métraux
Côtes de Montbenon 6, 1003 Lausanne
Téléphone 021/ 311 16 66

Notre société et le contexte économique se sont profondément modifiés au cours des dernières années. Une chose est cependant restée constante: les Suisses continuent à rêver d'accéder à la propriété. Invariablement, la majorité considère que la propriété est la forme idéale d'habitat. Cela est tout aussi valable pour la jeune génération que pour les anciens. Planifier, construire, partir à la recherche de l'objet idéal, sont

sans doute des choses qui demandent une grande implication. On n'a que très rarement la chance de pouvoir se permettre une erreur quitte à recommencer une seconde fois, mieux armé. Le dicton veut qu'on achète une maison qu'une fois dans sa vie. En se préparant bien, une telle acquisition peut être un succès. Avec cette nouvelle série, nous espérons pouvoir vous guider quelque peu dans vos choix. (jz.)

Série: l'accès à la propriété 3

Architecte ou entreprise générale?

Construire sa maison pas à pas, en vivre toutes les étapes avec un architecte, l'expérience vaut la peine d'être vécue. Mais d'un autre côté, avec une entreprise générale, l'implication du maître d'ouvrage est nettement moins grande et les prix, peut-être plus avantageux.

Si vous n'êtes pas amateur de «villa clé en main», et préférez concevoir vous-même la maison de vos rêves, alors, il vous faudra travailler avec un architecte. C'est la meilleure solution pour voir vos idées prendre forme, tant dans le gros-œuvre que dans les finitions, tant dans les matériaux que dans le choix des couleurs.

Seules limites à vos envies, vos possibilités financières, les contraintes légales, les normes d'habitat ou les plans d'aménagement. Un architecte est un partenaire qui offrira une large gamme de prestations, de la conception même en passant par de nombreux conseils et la surveillance du chantier, jusqu'aux travaux de garantie. Ce faisant, le maître d'ouvrage devra s'impliquer activement, y consacrer énormément de temps et faire preuve de diverses compétences.

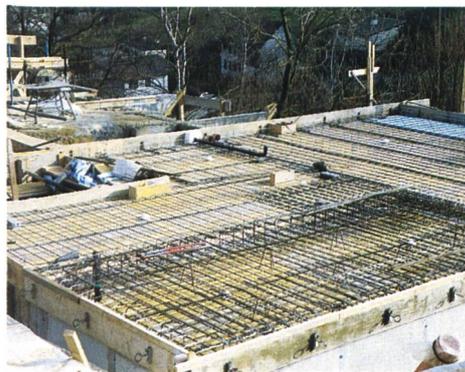
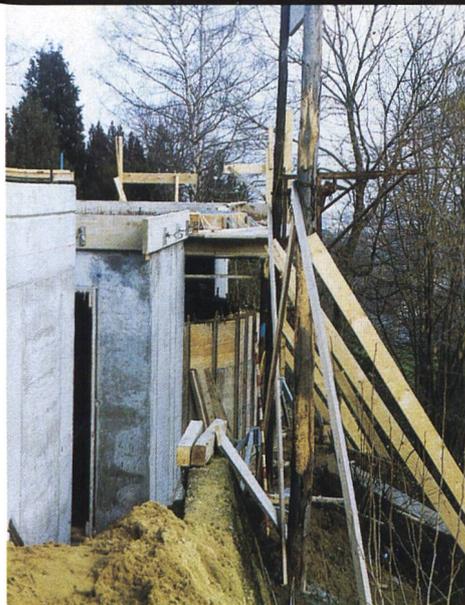
Renseignez-vous! Souvent, quelques contacts privés ou commerciaux aident grandement au choix d'un architecte. Mais renseignez-vous sur sa formation et sur son expérience pratique avant de vous décider. Visitez des objets qu'il a déjà réalisés et prenez contact avec des maîtres d'ouvrage qui ont utilisé ses services. Il n'est certainement pas superflu de confier ensuite à l'architecte un contrat d'avant projet (à honoraire forfaitaire fixé au préalable). Ce n'est que quand vous serez absolument certain d'être sur la même longueur d'onde et que votre confiance lui sera acquise que vous lui donnerez mandat pour les phases ultérieures du projet et

de la construction. Les prestations précises ainsi que les honoraires sont fixés selon les prescriptions de la Société suisse des ingénieurs et architectes (SIA).

Il est très important pour vous de savoir si les honoraires sont calculés par rapport au volume total (SIA 102) ou s'ils se réfèrent forfaitairement à des prestations clairement définies au préalable (SIA modèle 95). Si les honoraires ont été calculés d'après le coût de construction, l'architecte aura tendance à «oublier» des solutions économiques.

Simplification avec une entreprise générale. En travaillant avec un architecte, vous devrez traiter vous-même de certains problèmes liés à la construction, y compris la mise en adjudication des travaux, la direction du chantier et les travaux de garantie. Si vous préférez vous simplifier la vie, une entreprise générale est une alternative envisageable.

C'est elle qui prend en charge la direction générale des travaux des entrepreneurs et des artisans. Nul besoin pour vous de savoir à quelles conditions les travaux seront adjugés à des entreprises tierces, comment les délais et les coûts seront respectés ou qui dirige le chantier. Le principal avantage de cette solution réside dans le fait que les délais et les prix sont garantis. La construction s'avère-t-elle plus chère que ce qui avait été prévu? La différence est à la charge de l'entreprise générale. Mais, d'un autre côté, votre maison ne sera pas projetée et bâtie selon vos propres idées.



Si vous travaillez avec un architecte, vos idées sur la forme, le type, le gros-œuvre, les finitions ainsi que pour les matériaux ou les couleurs, seront largement mises en application.

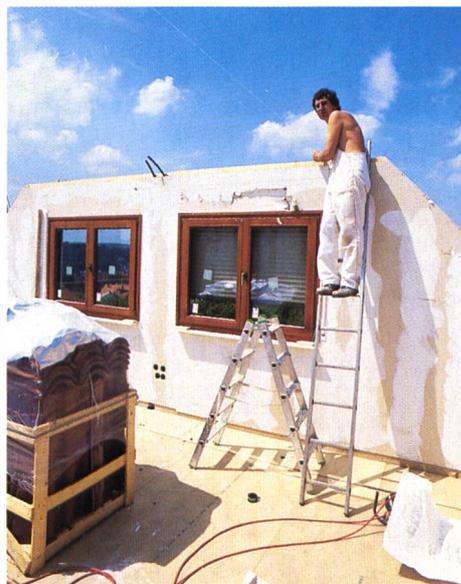
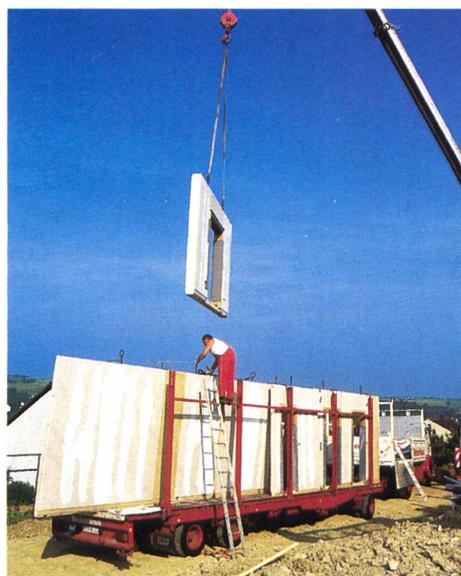
L'entreprise générale assume la totalité des travaux des entrepreneurs et des artisans.

Dans de nombreux cas, les entreprises générales proposent des maisons-types sur catalogue. Et si vous décidez de travailler de cette façon pour avoir plus facile, ne renoncez pas à une description détaillée des prestations et des réalisations (élément du contrat à l'entreprise générale). Ceci permet de fixer clairement ce qui est compris dans le prix et peut servir de base plus tard pour contester juridiquement certains manquements.

Des maisons en série? Pendant longtemps, les entreprises générales ont souffert de l'idée préconçue qu'elles ne travaillaient pas en qualité, sous prétexte qu'elles «dépensaient en retenant». Aujourd'hui, elles s'assurent la collaboration d'architectes renommés. Pour Eric Mosimann, secrétaire général de la SIA, les entreprises générales et les architectes ne sont plus en compétition.

En outre, les entreprises générales sont maintenant aptes à proposer également des solutions individuelles plutôt que des maisons en série. Bien sûr, ces réalisations sont plus chères que des maisons-types. D'un autre côté, quelques architectes ont adopté des prestations similaires à celles d'une entreprise générale, en ce sens qu'ils peuvent proposer des villas à des prix fixés d'avance et non plus les calculer étape par étape. Il est sans nul doute utile pour tout maître d'ouvrage de prendre en considération ces nouvelles possibilités et de les comparer attentivement.

JÜRIG ZULLIGER



CALIFORNIA

NOUVEAUTÉ de Royal Class
super mode • légères comme une plume



LA CHAUSSURE DE
QUALITÉ SUISSE



Lienhard
QUALITÄT
SWISS MADE



• légères
comme une plume
• super confortables
• merveilleusement douces pour
la plante des pieds • développées à
partir du système miracle de la marche
mille fois éprouvé de Royal Class!

- Modèle super mode pour dames en 4 versions de couleurs
- Grâce à l'empècement élastique, pas de pression sur le coup de pied
- Semelle intérieure de protection VEGETABIL en cuir de haute qualité tanné selon un procédé végétal, finement perforé
- Couche en fibre de carbone pour un échange chaud/froid optimal
- Latex naturel – marche souple
- Liège naturel avec intérieur légèrement surbaissé
- Semelle résistante super légère à talon semi-compensé

3cm



Droit de restitution de
7 jours
Garantie de qualité de 6 mois

Fr. 129.-
+ Fr. 4.- de port

SOLEDOR DIRECT

Coupon de commande

Nom: _____ Prénom: _____
 Rue: _____
 NPA, Localité: _____
 Tél. no: _____ Date: _____
 Signature: _____
 Pointure: _____ Couleur: noir bleu
 rouge tabac

Prière de découper le coupon et de l'envoyer à:
 SOLEDOR Direct
 Dorfstrasse 45, 5244 Birrhard
 Tél. 056 210 10 30, fax 056 210 10 31

Pointures disponibles 35 – 42.
 Veuillez absolument l'indiquer!



PAN 03/98

Construisez vos rêves en dur



Ouvrons la voie

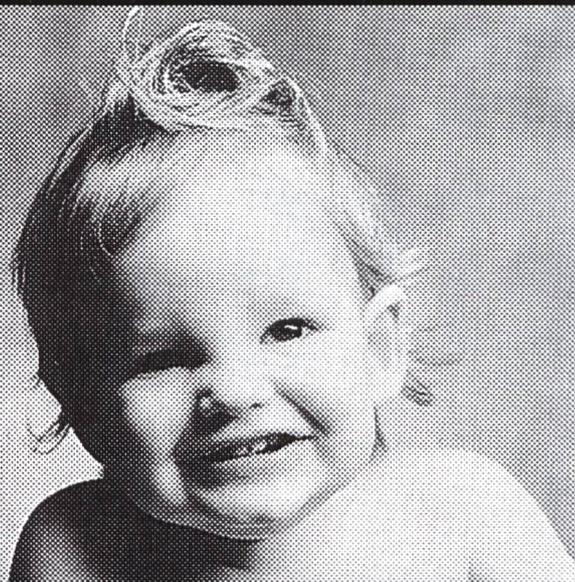
Avec la Banque Raiffeisen, vous bâtirez sur le roc. Grâce à des conseils compétents et des formules de financement avantageuses, vous réaliserez bientôt votre rêve: avoir votre maison bien à vous. Nos conseillers ont une longue expérience en ma-

tière de financement de la propriété de logement. Si vous voulez vous éviter des désillusions après avoir acheté votre maison ou votre appartement, ne tardez pas à prendre contact avec la Banque Raiffeisen la plus proche de chez vous.

<http://www.raiffeisen.ch>

RAIFFEISEN

Il en a besoin.



Fais don de ton sang. Sauve des vies.



Interview d'un architecte

«Un architecte, c'est une ligne architectonique clairement définie.»

Hans-Rudolf Rohner, architecte EPF à Knonau/ZH, est spécialisé dans les villas individuelles. Il est convaincu que les architectes peuvent construire aux mêmes prix que les entreprises générales.

Panorama: Quel est le principal avantage d'un architecte par rapport à une entreprise générale?

Hans-Rudolf Rohner: La relation personnelle. L'architecte est un interlocuteur compétent qui, grâce à son savoir et à ses aptitudes peut respecter les désirs du maître d'ouvrage et les concrétiser. Un architecte, c'est une ligne architectonique clairement définie. Avec une entreprise générale, par contre, vous n'avez pas à traiter avec une personne en particulier. C'est une grosse machine qui reste anonyme.

Panorama: Raison pour laquelle une entreprise générale, en sa qualité de gros mandataire, peut concéder davantage de rabais et offrir de meilleurs prix?

Hans-Rudolf Rohner: Ce n'est pas vrai dans tous les cas. Une entreprise générale doit aussi intégrer des honoraires, des marges de sécurité et des frais administratifs dans ses calculations. Comment elle est apte à faire des économies? Ce n'est que dans les détails qu'on peut s'en apercevoir. Je connais aussi quelques situations où ce n'est qu'après coup qu'on a pu constater des économies «cachées». C'est là qu'on réalise que l'entreprise générale a construit à «bon marché».

Panorama: Selon les règlements SIA pour le calcul des honoraires, l'architecte a le droit de majorer jusqu'à 10 pour-cent de plus les prix initialement convenus. Cela ne représente-t-il pas un risque pour le client?

Hans-Rudolf Rohner: Ce règlement est une sécurité qui a été prévue par notre association professionnelle. Mais des dépassements de coût de cet ordre de grandeur ne devraient pas se produire. Si on a prévu une bonne description de l'objet ainsi que du permis de construction, un architecte pourra réaliser la chose à un prix plus avantageux qu'une entreprise générale, parce qu'un architecte n'intégrera pas dans ses prix une marge de sécurité, au contraire

d'une entreprise générale. Il est donc essentiel que la description de l'objet soit discutée très minutieusement avec le maître de l'ouvrage.

Panorama: Comment trouver un architecte qui calcule ses honoraires sérieusement et avec lequel on est sûr de bien s'entendre?

Hans-Rudolf Rohner: Il faut aller visiter des immeubles qu'il a déjà réalisés et parler avec ses clients précédents. Son style vous plaît? Ses clients sont contents? On peut aussi en discuter avec son cercle de connaissances personnel. Le choix d'un architecte dont le bureau se trouve là où on habite est certainement judicieux. Tout simplement parce qu'il a intérêt à soigner sa réputation locale et à satisfaire ses clients.

Interview: jz.



Photo: jz.

Hans-Rudolf Rohner: «Il faut aller visiter des immeubles qu'il a déjà réalisés et parler avec ses clients précédents.»

Interview d'une entreprise générale

«Le prix convenu est garanti par l'entreprise générale.»

Roger Schibli, chef de projet chez Ortobau Entreprise générale à Wintertour, affirme qu'aujourd'hui, une entreprise générale peut offrir des solutions individuelles.

Panorama: Quels sont les avantages principaux qu'une entreprise générale offre aujourd'hui?

Roger Schibli: L'entreprise garantit la transparence des prix et des délais à toutes les phases d'un projet de construction. Si un architecte jouit d'une large formation de base, une entreprise générale, en revanche, offre plus de savoir-faire dans l'exécution des travaux.

Panorama: Avec une entreprise générale, le client ou maître d'ouvrage n'a-t-il vraiment rien à faire et rien à dire?

Roger Schibli: L'entreprise générale réalise l'objet conformément et le rend clé en main – le maître d'ouvrage n'a donc rien à faire. Mais le dialogue est tout aussi possible qu'avec un architecte, droit d'ailleurs fixé par les règlements de l'Union suisse des entreprises

générales. Des limites peuvent surgir sur le choix de la forme contractuelle.

Panorama: Le client a-t-il à sa disposition un interlocuteur qui l'écouterait vraiment, à tout moment?

Roger Schibli: Pour chaque contrat, un chef de projet est assigné au chantier et donc, au maître d'œuvre. Le client peut le contacter quand il le veut.

Panorama: Jusqu'où peut-on personnaliser un projet avec vous?

Roger Schibli: L'entreprise générale d'aujourd'hui propose des prestations globales. Elle possède de son propre département d'architecture ou travaille en collaboration avec des bureaux externes. On peut donc offrir au

futur propriétaire une personnalisation optimale pendant les phases de projet et de construction.

Panorama: Quel est le coût supplémentaire pour la réalisation d'options individuelles?

Roger Schibli: Les coûts supplémentaires dépendent du moment où la personnalisation intervient. On admet, en général, que les options individuelles qui interviennent déjà au moment où le projet peut être pris en compte à meilleur prix.

Panorama: Une entreprise générale est-elle toujours moins chère qu'un architecte qui, lui, ne conçoit que des projets uniques?

Roger Schibli: Lorsqu'il s'agit d'objets uniques, il est difficile de faire des comparaisons. L'essentiel est que le prix convenu soit respecté par l'entreprise générale. Le maître d'œuvre a donc la certitude que l'entreprise ne lui facturera aucun coût supplémentaire, aussi longtemps qu'il n'aura rien décidé lui-même de changer.

Interview: jz.

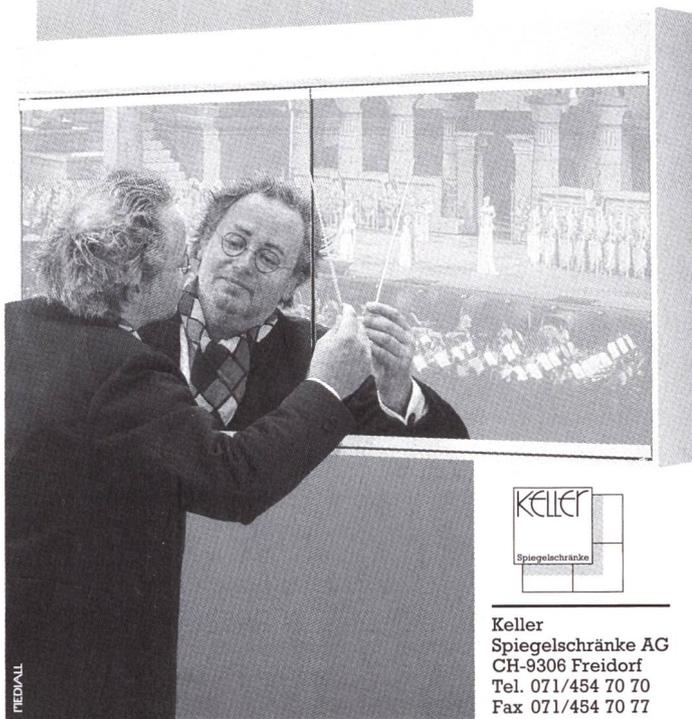


Photo: jz.

Roger Schibli: «Les options individuelles qui interviennent déjà au moment du projet peuvent être prises en compte à meilleur prix.»

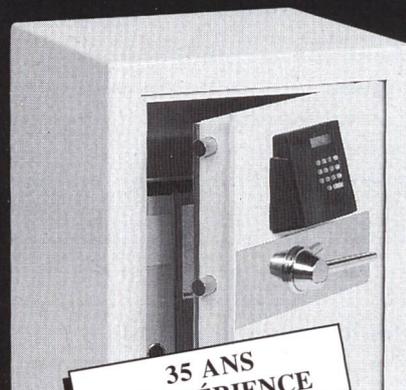
STANDARD

Le classique.



Keller
Spiegelschränke AG
CH-9306 Freidorf
Tel. 071/454 70 70
Fax 071/454 70 77

Tout **coffre-fort** n'offrant pas une résistance aux attaques dures ne justifie pas son coût.



35 ANS
D'EXPÉRIENCE

HANS WALDIS

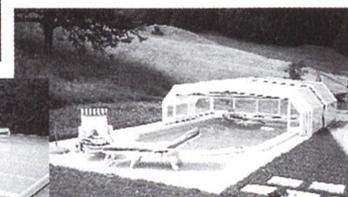
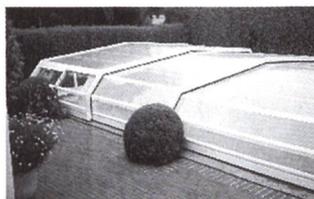
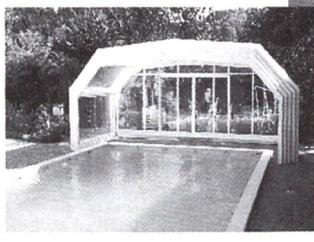
TRESORE · GMBH

Riedmattstrasse 12 · CH-8153 Rümlang
Tél. 01/817 34 36 · Fax 01/817 30 01
Livraison dans toute la Suisse



ABRI DE PISCINE
TÉLESCOPIQUE
SANS RAIL AU SOL

Offre spéciale:
direct du fabricant



HABITECH SA

EUROPA
ABRIS DE PISCINES
Rosé

CH-1754 Avry-sur-Matran
Tél. (026) 470 10 01
Fax (026) 470 29 02

Nous désirons

- des informations complémentaires
 une offre sans engagement
Dimensions de la piscine: x

Nom _____

Rue _____

Lieu _____

Tél. _____

*“Chaque
jour
un nouveau
défi!”*



L'Aide Suisse aux Montagnards

Demandez notre bulletin de versement
Téléphone 01/710 88 33



Jardinage

Les artichauts du topinambour

Le Topinambour, depuis longtemps béni des Indiens, a beaucoup à offrir : sa hauteur jusqu'à trois mètres vous met à l'abri des regards, ses fleurs se gardent longtemps en vase, il nourrit les animaux et ses tubercules, crus ou cuits, en font un met délicat.



On récolte les tubercules aux formes étranges du mois d'octobre au mois de mars.

Cette plante d'origine indienne, aux nombreuses vertus, porte le nom particulier de topinambour. Les grands navigateurs rapportèrent ses tubercules en 1612 en France. On la cultiva dans les jardins de Paris sous le nom d'Artichaut du Canada.

En fait, le goût du topinambour cuit ressemble beaucoup à celui de l'artichaut. Le mieux est de le cuire dans sa peau, que l'on enlève plus facilement ensuite. On l'utilise en légume, gratiné ou mouliné avec de la crème, pour un velouté.

Ses tubercules sont également un vrai régal au goût de noisette s'ils sont crus, légèrement assaisonnés. En ce cas, nul besoin d'enlever leur fine peau ; il suffit de les brosser en les lavant. Coupés finement ou râpés, ils accommodent parfaitement les assiettes froides et les salades.

Précieux dans les régimes. Ces tubercules sont d'importants succédanés de pomme de terre pour les diabétiques. Ils contiennent la même quantité d'hydrate de carbone, l'inuline. Ils agissent également bien pour stimuler naturellement l'appétit. On peut acheter le jus de

topinambour dans les drogueries et les pharmacies.

Il est dès lors difficile de comprendre pourquoi un légume aussi riche est tombé dans l'oubli. Il n'y a que dans les régions sud de l'Allemagne qu'il a conservé toute sa place, encore est-ce uniquement pour le transformer en eau-de-vie. Il n'y a qu'une vingtaine d'années qu'il a fait sa réapparition dans les régions du Seeland suisse. On le trouve donc sur les marchés et chez les détaillants, de fin octobre à mars.

On le cultive facilement. Mais il faut encore beaucoup de chance pour trouver cet ancien légume sur les étals des coopératives agricoles. Les tubercules séchent rapidement après avoir été arrachés et se ratatinent. On peut les conserver dans un sac en plastique au réfrigérateur mais il faut les consommer rapidement.

Plantation. Le topinambour n'est pas exigeant et pousse dans tous les sols et toutes les régions. Idéalement, on le plante en profondeur à 15 centimètres environ, dans un sol enrichi avec de l'humus, de fin mars jusqu'en mai. L'espace doit être d'au moins 50 centimètres entre deux plants car la tige, qui peut atteindre trois mètres, a besoin de beaucoup de place. En mai, on peut placer des rames entre les pieds, qui serviront de support à la plante.

Deux rangées de topinambours, pour combler un espace vide, forment une haie qui abrite bien des regards et du vent. C'est idéal le long d'un grillage ou pour cacher une place de compost.

Des fleurs pour vos vases. En septembre, ses fleurs jaunes s'épanouissent en exhibant leur air de parenté avec le tournesol. Les tiges et les feuilles sont appréciées des chevaux, des moutons, des porcs et des lapins, ainsi que des poules. A la fin de l'automne, on les tronçonne pour en faire du compost.

Les escargots aiment glisser le long des jeunes pousses. Mais le topinambour résiste bien aux attaques et aux maladies. On le récolte à la bêche, dès octobre, quand la partie supérieure de la plante commence à faner, et jusqu'en mars.

Les tubercules «oubliés» germent à nouveau au printemps.

EDITH BECKMANN



Photos: Holger Beckmann

Le topinambour a tendance à foisonner et forme rapidement une haie de trois mètres de haut, contre le vent et à l'abri des regards. Ses jolies fleurs tiennent longtemps en vase et ressemblent beaucoup au tournesol.

Au secours, mon enfant est un génie!

Béatrice est une musicienne surdouée. Thomas a des capacités intellectuelles hors du commun. Pour les parents et les pédagogues, de tels constats ne suffisent pas à résoudre le problème. Car, la plupart du temps, ils ne savent pas comment aider ces enfants surdoués.

Stéphanie est en première année primaire; pour se détendre, ses jeux de prédilection sont les échecs et la lecture des dictionnaires. Elle sait effectivement lire, elle a appris toute seule, il y a maintenant un an. Quant au calcul, elle maîtrise déjà les opérations qu'on apprend normalement en cinquième année. Mais voilà qu'avec les enfants de son âge, elle reste particulièrement timide et s'isole. Ce qui intéresse les autres enfants la laisse indifférente. Pourtant, elle essaie de surmonter toutes ces barrières, par peur de se faire remarquer. Malgré ces tentatives, on la considère, dans la classe, comme une «pimbêche» et on la trouve «différente».

David, 8 ans, se trouve malheureux à l'école. Il dérange souvent, se montre parfois apathique et distrait, parfois bruyant et agressif. A la maison, c'est tout différent. Le plus souvent, il figole ses propres inventions. Là, il est concentré, il se montre motivé pour tout ce qui lui est nouveau et étonne son entourage par sa patience.

Un enfant sur dix. Les enfants comme Stéphanie et David sont nombreux. Environ un sur dix d'entre eux est considéré comme particulièrement intelligent ou doué, dans un domaine particulier de leur apprentissage ou de la vie de tous les jours, selon la psychologue Ulrike Stednitz. La spécialiste préfère dire «en-



«Peu de parents souhaitent avoir un enfant surdoué»

Le Docteur Ulrike Stedtnitz est psychologue et ex-institutrice. Elle a fréquenté l'Université du Connecticut (USA) en psychologie éducative et en recherche sur l'intelligence. Elle exerce actuellement dans la formation des enseignants et des parents.

Panorama: Les néophytes peuvent-ils détecter si un enfant est plus doué que la moyenne?

U. Stedtnitz: Si les parents entourent bien leur enfant, ils peuvent remarquer assez tôt les forces particulières dont il fait preuve. Mais, ils n'arrivent pas à en mesurer l'ampleur. Lecture précoce, calcul précoce, des centres d'intérêts qui ne sont pas de son

âge, peuvent laisser supposer que l'enfant est surdoué.

Panorama: A ce niveau, ne risque-t-on pas de prendre parfois ses désirs pour des réalités?

U. Stedtnitz: Selon notre propre expérience, les parents ne sont pas spécialement désireux d'avoir un petit génie à la maison. Seule une minorité rêve d'avoir conçu un surdoué. En fait, les parents viennent nous voir parce qu'ils sont désorientés et qu'ils veulent être conseillés.

Panorama: Comment détecte-t-on une intelligence supérieure?

U. Stedtnitz: Une analyse des potentialités est nécessaire. Nous réalisons des tests d'intelligence, de créativité et de comportement. En outre, nous nous intéressons aux loisirs de l'enfant. Partant de ces données, nous pouvons émettre des recommandations concrètes.

Panorama: On entend souvent dire que les enfants surdoués restent en marge sur le plan social ou émotionnel. Est-ce vrai?

U. Stedtnitz: Non, c'est faux. Leurs difficultés sociales et affectives sont les conséquences d'un environnement éducatif qui n'est pas adapté à leur cas. La plupart du temps, on peut également ajouter l'incompréhension des proches.

Panorama: Existe-t-il en Suisse une école spécialement conçue pour les enfants exceptionnellement doués?

U. Stedtnitz: On a prévu l'ouverture de l'école «Talenta» à Zurich, qui devrait démarrer en automne 1998.

Panorama: Dans les régions un peu à l'écart des grandes villes, quelles possibilités sont-elles offertes aux parents, à défaut d'avoir accès à des cours spéciaux?

U. Stedtnitz: Il est essentiel d'exploiter toutes les ressources de l'environnement. Le monde professionnel des parents peut être une issue. On peut également avoir recours aux services d'un «mentor» – une sorte de précepteur privé, ou un professionnel à demeure. Nous avons fait de bonnes expériences avec ce genre de solutions. Un ordinateur est aussi un bon moyen pour apporter de l'eau au moulin des enfants surdoués.



Dr. Ulrike Stedtnitz.

Interview: Viviane Schwizer

fant avec des capacités au-dessus de la moyenne», pour s'éloigner des étiquettes trop largement répandues et des préjugés.

Howard Gardner, chercheur à l'Université de Harvard se consacre à des travaux sur l'intelligence. Pour lui, «L'intelligence est la capacité à résoudre des problèmes ou à créer des choses chargées culturellement ou qui ont une signification pour une communauté précise.» Il estime donc qu'il y a plusieurs formes d'intelligence qui se répartissent au moins dans sept domaines: la langue, la musique, la logique et les mathématiques, le corps et les mouvements, la pensée dans l'espace, l'émotion et le social. Des capacités élevées dans un domaine particulier peuvent être le corollaire de certaines difficultés dans les autres domaines.

Selon Howard Gardner, il serait dommage de laisser stagner de telles aptitudes. Bien au contraire, il faut les développer, faute de quoi, elles se restreignent. Il est donc particulièrement favorable à un soutien bien ciblé de l'enfant (et non pas à une surcharge), pour satisfaire à sa faim de savoir et pour utiliser au mieux ses ressources.

Le pitre. Les écoles suisses ne sont que très rares à pouvoir assumer la présence d'enfants surdoués. Ces enfants-là sont scolarisés dans leur groupe d'âge sans tenir compte de leur

niveau de développement réel. Ulrich Stedtnitz critique ce choix et préconise la pré-scolarisation ou de nouvelles options scolaires ou encore, le saut d'une année scolaire.

Souvent, les surdoués ont un meilleur contact avec des enfants plus âgés qu'eux, lesquels ont le même niveau de maturité. Pour la psychologue, il est encore plus important que les enfants arrivent à se placer sur la même longueur d'onde qu'un ou deux autres individus.

Parfois, les enfants surdoués ont les mêmes difficultés que les sous-doués, seuls les symptômes divergent. Ils se sentent limités et désavantagés sur le plan social. Ils ressentent l'école de la même façon: ennuyeuse. Et ont tendance à réagir de la même façon, ils deviennent le pitre de la classe.

Des tâches supplémentaires sans utilité. Comment offrir des alternatives aux enfants intelligents? Comment le système scolaire prend-il en compte le fait que les enfants surdoués finissent quatre fois plus vite leurs travaux scolaires? Ulrike Stedtnitz estime que jusqu'à présent, leur temps libre est rarement utilisé de façon judicieuse.

Souvent, on demande à ces enfants-là de «bien écrire», de faire des devoirs supplémentaires mais identiques aux précédents, ou d'aider les autres, même si cela n'est pas de leur compétence. D'autres sont tout simplement

laissés de côté, pour le motif que «de toute façon, ils savent déjà tout». C'est encore plus délicat lorsque l'enseignant redoute la concurrence de son élève et qu'on aboutit à un rapport de force.

Un soutien individuel. Ulrike Stedtnitz envisage de nombreuses possibilités pour soutenir un enfant surdoué dans le cadre normal de sa classe. On peut par exemple lui confier la réalisation d'un projet qu'il a lui-même proposé. Les enfants particulièrement brillants au niveau du langage peuvent essayer d'inventer des jeux de parole ou des jeux de mots, inventer un conte, présenter un livre à l'ensemble de la classe ou rédiger un courrier lecteur à un journal.

Ceux qui sont plutôt axés sur les mathématiques et l'abstraction ont un plaisir évident à résoudre des problèmes qu'ils ont choisis eux-mêmes. Lorsque la classe dispose d'un ordinateur, on peut leur demander d'inventer un programme ou d'établir des statistiques. Il est tout aussi possible de leur confier le budget d'une fête ou d'un voyage scolaire.

Plus les capacités sont élevées, plus il est nécessaire de trouver des solutions hors des chemins battus: accès facilité à des disciplines individuelles, cours par correspondance, cours privés spécialisés quelques heures par semaine, séjours linguistiques, etc. **VIVIANE SCHWIZER**



Rien n'arrête la qualité!

Votre cuisine ALNO? Bien plus qu'une simple cuisine! Une véritable création unique, conçue selon vos idées, avec tout notre professionnalisme. Basez-vous sur nos catalogues qui vous offrent une foule de possibilités. Nos spécialistes se feront un plaisir de vous aider à faire le bon choix. Et en faisant confiance à ALNO, vous obtiendrez ce qu'il y a de meilleur sans devoir faire de folies.



Notre journal vous attend à l'adresse suivante: ALNO (Suisse) SA, Dep. P/01, C. P. 364, 8424 Embrach. Fax: 01/876 05 45, tél: 01/876 05 55.

E-Mail: mail@alno.de · <http://www.alno.de>

Nom _____

Adresse _____

ALNO[®]

...le monde de la cuisine

Pour que vous puissiez terminer votre journée de travail ponctuellement...!

La clé du succès de nos produits réside dans la créativité et l'engagement de nos collaborateurs au niveau du développement, de la production et du service

Ils sont les garants de la haute sécurité de fonction et de la longue durée de vie de nos machines.

prema Prema S.A.R.L.
Fabrique de machines à compter et à trier les monnaies
CH-4665 Oftringen
Téléphone 062 797 59 59

Rotojet De La Rue Selfservice

Annonces dans le magazine Panorama.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, General Wille-Strasse 147, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, Tél. 01 923 76 56, Fax 01 923 76 57

Moments de plaisir sublime. Douches et baignoires Koralle.

Koralle
Plaisir doublé du bain et de la douche avec KORALLE

Commandez encore aujourd'hui la documentation détaillée ou visitez l'exposition du commerce sanitaire spécialisé près de chez vous. BEKON-KORALLE AG, 6252 Dagmarsellen, Téléphone 062 - 756 00 10, Fax 062 - 756 23 18

Une école qui fait plaisir, même pendant les vacances

L'été sera bientôt de retour et pour de nombreux enfants, la saison des vacances battra son plein. Les camps d'informatique sont l'occasion pour les mordus, et pour les moins accros, de passer une semaine d'apprentissage dont le plaisir est loin d'être exclu.

C'est encore l'école ou déjà les vacances? Voici effectivement une rangée de petits bureaux équipés chacun d'un PC et auxquels des enfants sont en train de travailler. Dans leur dos, on voit scintiller dans le ciel bleu les sommets de l'Eiger, du Mönch et de la Jungfrau. Mais que l'on ne s'y trompe pas: l'été passé, sur le Beatenberg, la société «Computer und Ferien-Camps AG» offrait certes des cours de formation en Internet, mais c'était surtout

Info

De plus amples informations sont disponibles auprès de:

Computer und Ferien Camps AG,
Georg Baumberger-Weg 15,
80554 Zurich (tél. 01/463 01 55;
fax 01/ 4561 59 13) ou

Internet: <http://www.computercamp.ch>



du plaisir, à pleines journées qui ravissait les jeunes. Hormis les heures de cours, les locaux de l'école privée rassemblaient les enfants non seulement pour le logis, les repas et les cours, mais aussi pour les nombreuses activités de loisirs que permet ce site somptueux.

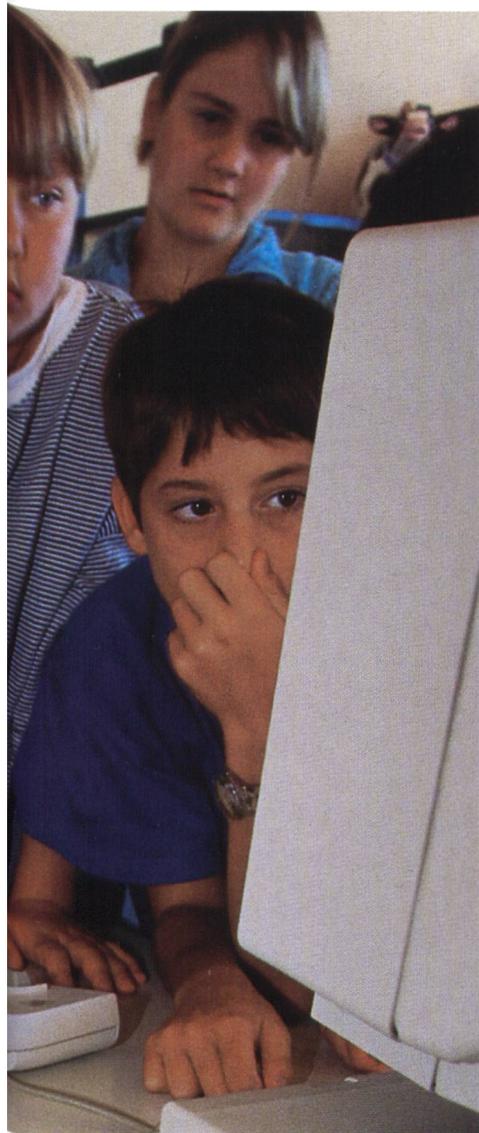
Des cours d'informatique et cours annexes. Le camp d'informatique se décompose en deux parties. Tous les participants assistent, pendant une semaine, à des cours d'informatique et annexes d'une demi-journée. La partie informatique comporte un cours intensif sur un thème choisi ainsi que des ateliers connexes. Les jeunes peuvent donc opter pour des domaines

qui répondent bien à ce qui les intéresse, qu'ils explorent ensuite dans des groupes de huit élèves au maximum. Les fanatiques de Windows 95, aussi bien que ceux d'Internet, du multimédia, des logiciels graphiques ou de la programmation y trouveront tous leur bonheur.

Durant les cours annexes dispensés sur le Beatenberg, les enfants de 7 à 14 ans peuvent participer à des ateliers créatifs, des activités sportives ou d'apprentissage, dirigés par des enseignants de l'internat. En Provence, où la même société dispense les mêmes cours d'informatique pour les jeunes de 14 à 19 ans, le programme d'accompagnement est différent. Dans la région du sud de la France, c'est surtout le mountain-

bike et le cheval qui sont privilégiés, au même titre que les visites culturelles ou toutes autres initiatives au sein du club. Bien sûr, outre tout cela, les jeunes étrangers y peaufinent également leurs connaissances du français. En dehors de ces activités, une riche palette de divertissements est proposée, bibliothèque, cinéma, vidéos, jeux PC, jeux de balle, barbecues et discothèque.

Les jeux sont rois. Les quelque 40 animateurs de ces camps sont responsables des activités, et le soir, surtout si leur présence s'impose. Malgré le contexte des vacances, et contrairement au principe des camps, il y a toujours plus de participants qui sont capables de rester



Souvenirs, souvenirs...



Nadine (14 ans): «C'est une annonce dans le journal pour un club Nintendo qui m'a attirée. A la maison, je travaille environ 4 heures par semaines sur un ordi. Parfois, je l'utilise pour faire mon travail d'école, parfois, je joue. Grâce au cours que j'ai suivi, je me débrouille mieux avec la configuration.»



Thierry (13 ans): «Je passe en moyenne une demi-heure par jour devant mon PC. Les nouveaux jeux peuvent carrément me passionner. Mais j'ai aussi pu faire un exposé pour l'école sur mon ordi. Au Beatenberg, j'ai appris beaucoup de choses. Grâce à tout ce qu'on peut choisir, on ne s'ennuie jamais.»



Yves (10 ans): «Pendant le camp, j'ai appris le programme de Word et à faire des calculs avec Excel. A la maison, j'utilise parfois l'ordi dans le bureau de mon papa, parfois, je me sers du mien. Au Beatenberg, tout m'a bien plu, sauf qu'il faut aller se coucher trop tôt, 10h00 du soir...»



Sarah (12 ans): «J'ai commencé à m'intéresser à ce camp en lisant le catalogue d'une copine. Je passe environ cinq à six heures par semaine sur un PC à la maison, pour mon père aussi, étant donné qu'il est indépendant. Je trouve très bien le camp au Beatenberg, et c'est sûr, j'y retournerai.»

Interviews: js.

de 8h00 du matin à 22h00 devant un écran, sans interruption. Le responsable du camp du Beatenberg en 1997, Rolf Cleis, souligne que les jeux Nintendo exercent une fascination incroyable: «Le record du repas le plus vite ingurgité a été de 54 secondes», précise-t-il.

Le programmeur indépendant qui a dirigé le cours l'année passée, avec deux assistants, sait bien que les participants ont des besoins très divers en information et en assistance: «leur créativité personnelle nous oblige souvent à expliquer une fonction afin que le programme tourne ensuite de lui-même.» Rolf Cleis organise également un «contest» pour les jeunes émules, prétexte à un concours doté de prix.

Ils reviennent nombreux. L'atmosphère de loisirs et d'apprentissage du camp d'informatique attire les jeunes – tout comme les animateurs – d'année en année. En 1997, parmi les 90 participants, dix visages étaient déjà connus de l'année précédente. Les enseignants, qui sont essentiellement actifs dans l'informatique, se sentent particulièrement concernés, tant les niveaux des élèves sont différents. «Notre cours est fréquenté autant par de purs débutants que par de vrais chevronnés», ce qui, pour un professionnel comme Rolf Cleis, ne facilite pas les choses mais rend les cours de plus en plus passionnants.

JÜRIG SALVISBERG

Aussi pour les aînés

Les camps de vacances et d'informatique hebdomadaires pour enfants auront lieu du 12 juillet au 8 août 1998, que ce soit au Beatenberg ou en Provence. Mais comme ils ne sauraient être que l'apanage des teenagers, les responsables ont également prévu des cours pour les plus âgés, depuis 1993, avec un succès non démenti. Pour les personnes actives âgées de 50 ans et plus, un camp sous le soleil de Provence a été programmé du 19 avril au 2 mai.

(js.)

planifier

construire

transformer

Depuis 30 ans

BAUTEC

plus de 30 ans d'expérience et de créativité
à votre service

- approprié à vos désirs personnels
- construit à prix fixe
- qualité de construction massive
- visites de villas existantes
- prestations personnelles selon désirs

votre partenaire de confiance pour
nouvelles constructions et transformations



Depuis 30 ans
BAUTEC

GENERAL BAUTEC SA

3292 Busswil/Bienne
Riedliweg 17
Tél. 032-384 42 55
Fax 032-384 44 55

Succursales:

5001 Aarau
Feenstrasse 15

1260 Nyon
Place de la Gare 9

8404 Winterthur
Morgenweg 13

Demandez aujourd'hui encore notre
documentation: 131 A 803

- CATALOGUE D'IDEES BAUTEC**
(plus de 60 propositions de villas)
- DOCUMENTATION TRANSFORMATION**

Nom: _____

Prénom: _____

Rue: _____

NP. Lieu: _____

Envoyer à: **GENERAL BAUTEC SA**
3292 Busswil

Ou téléphoner/faxer au no.:

tél. 032-384 42 55

fax 032-384 44 55

Les lacs suisses. Notre pays peut s'enorgueillir de superbes lacs qui incitent à des escapades d'un jour, à des vacances ou à la pratique de divers sports nautiques. Cette année, vous trouverez la

présentation d'un de nos lacs dans chaque numéro de Panorama. Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir à cette lecture, et pourquoi pas, durant les vacances que vous passerez peut-être sur leurs rives!

Les lacs suisses: Lugano

Le «Petit Rio»

Les anciens de Lugano disent – non sans fierté – que leur lac, tout proche du San Salvatore, fait ressembler la ville à un petit «Rio de Janeiro.»

La région de Lugano est également bien desservie par le train.



On l'appelle aussi le Lac aux cerises, le «Ceresio». Tout simplement parce qu'au printemps, les pétales blancs des cerisiers sauvages frémissent doucement sur ses rives. Avec ses petites criques, le lac de Lugano offre ses contrastes à nos yeux émerveillés, des rochers abruptes qui tombent dans ses eaux jusqu'àux nombreux petits villages qui s'y mirent.

Découvert tardivement. En raison de sa situation géographique, le «Lac aux cerises» est le dernier lac de Lombardie à avoir été découvert par les voyageurs. Comme il est ceint par une chaîne de montagnes, il est resté longtemps isolé. Les premières représentations picturales de Lugano datent de 1640. En revanche, les premières photos remontent à 1860.

Le lac de Lugano se blottit entre deux bassins aquatiques, le lac Majeur et le lac de Côme. Sa



Il y a 150 ans qu'un premier bateau fendait les eaux du «Ceresio».

surface est de 48 kilomètres carrés, dont 63 pour-cent se trouvent sur terre helvétique et le reste sur sol italien. Sa profondeur maximale atteint 288 mètres sous la surface, à Calprino.

Un lieu privilégié. Grâce à son climat exceptionnellement doux qui voit pousser une flore subtropicale, la région est particulièrement attirante. Elle dispose d'un large choix d'hôtels et de pensions, d'appartements de vacances, de campings et de restaurants. Les touristes ont donc l'embaras du choix, sur une palette très colorée. Les innombrables activités sportives ou les visites de sites culturels et historiques font de Lugano un endroit idéal pour des vacances, bien desservi par le réseau routier, les chemins de fer, les bus postaux, ainsi que par des téléphériques, des funiculaires et des bateaux.

C'est grâce à Carlo Rota-Vezoli, originaire de Milan, que les transports par bateaux ont pris leur essor sur le lac, dès 1848. Quelques déconvenues l'ont toutefois acculé à la misère, ce qui a interrompu ces voyages assez rapidement. En 1855, avec le soutien de la chambre du commerce, une nouvelle société a été fondée. Un an plus tard, le «Ceresio» bateau dûment baptisé, traversait le lac régulièrement. Le 24 décembre 1881, fut créée la «Società Navigazione e Ferrovie del Lago di Lugano» (Société ferroviaire et de navigation du Lac de Lugano), qui changea son appellation en 1919 pour devenir «Navigazione Lago di Lugano.» >



Grâce à son climat particulièrement doux le lac de Lugano est très attirant.

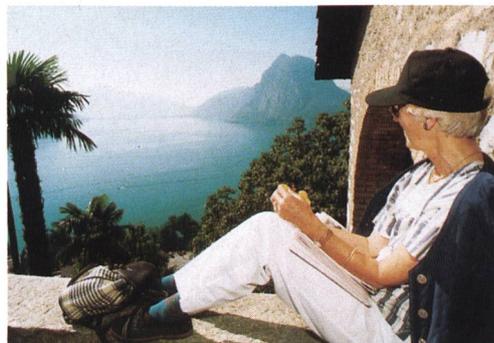


Photo: Ti-Press

Aujourd'hui, elle dispose de douze bateaux à moteur et emploie environ 60 personnes. Elle offre diverses possibilités de voyages et de croisières sur le «Ceresio». Par exemple, une visite de lieux caractéristiques comme Gandria ou Morcote, une promenade au Monte Generoso ou à Serpiano, une visite du musée frontalier de Gandria ou une promenade dans le Parc Scherrer de Morcote. L'ensemble complété par la visite de la Suisse miniature à Melide.

Le lac de Lugano vu d'en haut. En empruntant les deux téléphériques, on peut aller contempler les magnifiques panoramas du «Golfe de Lugano» sur les hauteurs, depuis le San Salvatore (912 m au dessus du lac) ou le Monte Bré (933 m). Le funiculaire du Monte Generoso vous emmènera en 40 minutes à un sommet qui vaut le coup d'œil. Depuis là, la vue est époustouflante: de la Lombardie à la chaîne des Apennins, des Alpes de Gran Paradiso jusqu'au Cervin et de Monviso au Monte Rosa!

Il est aussi possible de visiter la région à pied sur son circuit de chemins pédestres ou à vélo. Toutes les possibilités sont proposées dans deux brochures fournies par les différents offices du tourisme des environs. A pied, on découvre les vallées de Lugano et du Malcantone dans toutes leurs richesses.

Autrement, la traversée du Monte Lema au Monte Tamaro est particulièrement recommandée pour partir à la découverte des diverses réalisations du fameux architecte Mario Botta, la Chapelle ornée des œuvres de Enzo Cucchi, par exemple. Parlant d'art, n'oublions pas d'al-



ler visiter les divers musées de la ville, l'exposition de peintures de la Villa Favorita, dans laquelle on peut admirer l'exposition permanente de la collection du Baron Thyssen-Bornemisza. Depuis peu, il est possible d'aller visiter également le musée consacré à l'écrivain Hermann Hesse, à Montagnola.

D'innombrables manifestations. Plusieurs événements musicaux, culturels ou sportifs sont organisés sur les bords du «Ceresio». Durant les mois les plus chauds de l'année, de juin à septembre, il faut profiter des cinémas open-air ou se laisser entraîner sur les airs du Jazz Estival ou la nostalgie de «Blues to Bop & Worldmusic Festivals». Le marché nocturne de Melide vaut également une petite visite romantique. Enfin, Lugano mérite bien qu'on s'y arrête, ne serait-ce que pour sa vieille ville aux arcades colorées et aux églises typiques.

LORENZA PEZZANI

Info

Office du tourisme de Lugano et environs, Palazzo Civico, Riva Albertolli, 6900 Lugano. Téléphone 091/921 46 64; fax 091/922 76 53.

Office du tourisme des vallées de Lugano, Piazzale Stazione, 6950 Tesserete. Téléphone 091/ 943 18 88; fax 091/943 42 12; Internet: <http://www.tourism-ticino.ch> (site essentiellement en anglais; quelques pages en italien).

Office du tourisme du Malcantone, 6987 Caslano. Téléphone 091/606 29 86; fax 091/606 52 00.

Office du tourisme du Ceresio, Via Pocobelli 14, 6815 Melide. Téléphone 091/649 63 83; fax 091/649 56 13.

A lire dans le prochain Panorama

Travailler à domicile. Les récents développements de l'électronique – ordinateur, Internet, E-Mail – rendent tout à fait envisageable de travailler à la maison.

Le rôle de la bourse. A cause des millions que quelques chasseurs de plus-value en shareholder traquent en bourse, cette dernière prend une mauvaise image et ses tâches initiales ont été un peu oubliées.



Raiffeisen et «Panorama» sur Internet:
<http://www.raiffeisen.ch>

CHYPRE

Vols avec CYPRUS AIRWAYS, SWISSAIR et Crossair

1 semaine de **550.-**
LARNACA



Hôtel Karpasitis 2* (Petit déjeuner)

Situation: 5km du centre de Larnaca, à 150m de la plage, tranquille avec nombreuses restaurants et bars en proximité.

Chambres: 51 chambres climatisées avec radio, télévision, balcon et bain/douche.

Equipement: Petit hôtel en style chypriote avec un restaurant. Piscine, 2 bars, parasols et sièges longues, location de motos et voitures.

Sports nautiques à la plage.

1 semaine de **599.-**
PROTARAS



demi pension **GRATUIT**
20.3. - 30.6.

Hôtel Apt DeCosta 3* (Petit déjeuner)

Situation: Au bord de la mer à Protaras, proches de nombreuses restaurants, bars et magasins et de la fameuses Fig Tree Bay.

Chambres: 100 studios et appartements idéals pour les familles, équipés d'une kitchenette, balcon ou terrasse, bain avec douche, climatisation, téléphone et radio.

Equipement: Restaurant, piscine, bar, supermarché, terrain de jeux, billard, tennis et tennis de table.

1 semaine de **760.-**
AYIA NAPA



demi pension **GRATUIT**
En mars

Hôtel Olympic Napa 4* (Petit déjeuner)

Situation: Entre les plages de Macronissos Bay et Nissi Beach, à 3km du centre de Ayia Napa, à 250 m de la plage.

Chambres: 179 chambres climatisées avec bain/douche, balcon, radio, téléphone, télévision et mini bar.

Equipement: 3 restaurants, bar, grande piscine avec bar, boutique, kiosque. Sports: tennis, billard, tennis de table, boccia et minigolf. A payer: Jacuzzi, sauna et massage.

1 semaine de **890.-**
PAPHOS



En avril
aucun supplement single
et vue mer **GRATUIT**

Hôtel Imperial Beach 4*+ (Petit déjeuner)

Situation: Au bord de la mer et à 300 m de restaurants, bars etc.

Chambres: 242 chambres deluxe climatisées avec bain/douche, balcon, radio, sèche- cheveux, télévision, safe et minibar.

Equipement: Restaurants, 3 bars, café, piscine couverte, sauna, jacuzzi, piscine, petite piscine pour enfants, club pour les enfants, boutique, kiosque.

Sports gratuit: Tennis, squash, minigolf, boccia, tir à l'arc, volley-balle, pédalos, kanus, planche à voile, billard et tennis de table. Contre payment: ski nautique, parasailing, plongée, massage.

Rabais spéciale: **CHF 50.-**

pour réservation jusqu'au 31 mars
pour arrangements a partir du 1er avril 1998

| Dates | Karpasitis | DeCosta | Olympic N. | Imperial B. |
|-------------|------------|----------|------------|-------------|
| 15.3.-31.3. | 550 (PD) | 599 (DP) | 760 (DP) | 890 (PD) |
| 01.4.-30.4. | 690 (PD) | 745 (DP) | 890 (PD) | 990 (PD) |
| 01.5.-30.6. | 690 (PD) | 820 (DP) | 990 (PD) | 1050 (PD) |
| 01.7.-31.8. | 810 (PD) | 860 (DP) | 1040 (PD) | 1060 (PD) |

Juillet/Août: prix de base sur vols de nuits avec Crossair
Assurance annulation 20.-, taxes d'aéroport 36.-
Suppléments vols réguliers sur demande

TAKE IT

TRAVEL AG

Alpenstrasse 9, 6004 Luzern

Tel. 01 884 23 63

ou 041 418 51 18

Réd. enfant
-16 ans
-75%

Coupon d'informations: Veuillez svp m'envoyer votre brochure de la Chypre

Nom: _____

Adresse: _____

C.P.: _____

Telephone no.: _____

Lieu: _____

Prénom: _____

Envoyer à:

TAKE IT TRAVEL AG
Alpenstrasse 9
6004 Luzern



Une banque pour tous

Pucci, Sulzer



Ouvrons la voie

Les Banques Raiffeisen sont le partenaire financier privilégié de plus de 1,5 million de clients, dont 700'000 sociétaires, de tous les horizons. Les prestations très larges que nous proposons sont assorties de conditions avantageuses. Nous avons la compétence que vous attendez de votre banquier ainsi qu'une infrastructure professionnelle organisée

en coopérative. 1'300 banques font partie de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen; elles gèrent 50 milliards de francs de dépôts de la clientèle. La plus grande partie de ces fonds est constituée par des hypothèques, des placements dans des propriétés en Suisse. Découvrez avec nous des possibilités qui vous permettront d'aller plus loin.

<http://www.raiffeisen.ch>

RAIFFEISEN
