Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2002)
Heft: 2

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

E MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN

2/02

«UN MILLION DE SOCIÉTAIRES PROUVENT QUE RAIFFEISEN EST SUR LA BONNE VOIE.»

MARIANNE ETTLIN HAAS ET HANS-JÖRG HAAS, NIEDERGÖSGEN

Règle n° 4 de l'alpiniste:

PLUS LE PARCOURS EST RUDE, PLUS ON EST EN DROIT D'ATTENDRE DU PARTENAIRE.

Pourquoi choisir un établissement financier de renom si vous devez risquer d'y être traité comme un simple numéro parmi tant d'autres? Nous saurons gagner votre confiance par notre compétence, notre proximité, la personnalisation de notre conseil et notre engagement – nous en sommes convaincus.
Contactez-nous par le biais de votre Banque Raiffeisen.
www.cosba.ch

cosba
private banking

Partenaire des Banques Raiffeisen suisses RAIFFEISEN

LA COOPÉRATIVE N'A RIEN D'UN FOSSILE

Pierin Vincenz:
«Bien sûr, je considère les coopératives comme un modèle de succès pour l'avenir.»

Photo: H. P. Wagner

A côté des sociétés anonymes axées sur la maximisation des profits, les coopératives ne sont-elles plus que des reliques de temps ancestraux? La question est légitime de savoir si cette forme d'organisation née il y a plus de 150 ans est encore actuelle, moderne et progressiste. Je ne veux pas laisser planer le doute longtemps: bien sûr, je considère les coopératives comme un modèle de succès pour l'avenir. Il y a de nombreuses raisons à cela, comme le problème de la plus-value des actionnaires: les gains sont privatisés, alors que les coûts, à la charge de la société, pèsent sur la collectivité. Et le nombre de sociétaires, en constante et forte augmentation ces dernières années, est là pour démontrer la vitalité de nos coopératives.

Avec le développement du sociétariat, nous remplissons, en outre, l'un des principes fondamentaux chez Raiffeisen. Les clients ont rejoint les Banques Raiffeisen justement en raison de leur structure coopérative. Les précurseurs Frédéric-Guillaume Raiffeisen et Jean Evangéliste Traber l'avaient déjà observé très justement: en Europe centrale, nous avons développé le sens de l'action, de l'aide à soi-même et à l'environnement proche. Je suis convaincu que beaucoup de nos sociétaires, dont le nombre dépasse désormais le million, partagent la pensée du pédagogue Johann Heinrich Pestalozzi: «Celui qui ne veut pas se prendre en main, personne ne peut l'aider.»

Après tout, le succès personnel, dans la vie privée ou professionnelle, donne finalement raison à tous. Mais, ce ne sont pas les bons chiffres d'affaires enregistrés dans le passé qui sont déterminants. Nous devons continuer à développer la capacité de résister aux forts vents de la concurrence et de l'économie mondiale. Pour cela, nous ne voulons pas nous reposer sur nos lauriers, mais continuer à être dans la course. Les sociétaires et tous nos clients doivent, en définitive, pouvoir partager notre feu intérieur et notre enthousiasme.

Bien que, dans notre pays, la modestie jouit d'une haute considération, nous avons pourtant ce mois une raison de montrer un peu d'orgueil. En effet, nous avons récemment accueilli le millionième sociétaire dans la famille des plus de 500 Banques Raiffeisen. Je peux donc facilement l'affirmer: un million de sociétaires satisfaits, qui sont en même temps clients et copropriétaires de leur banque, ne peuvent pas se tromper. Après tout, la Confédération, la «coopérative» par excellence, est bien plus vieille que la nôtre, mais ce n'est pas pour autant qu'elle ait pris un caractère de fossile.

PIERIN VINCENZ,
PRÉSIDENT DE LA DIRECTION
DU GROUPE RAIFFEISEN

100% d'engagement et 15% de pétrole.
Lorsque les véhicules légers circulant sur le réseau routier respectent l'environnement, le pétrole y est aussi pour quelque chose. En effet, ces véhicules se composent de nombreuses pièces en matière synthétique issue du pétrole. Vous voyez, même un moyen de locomotion écologique recourt au pétrole. L'or noir contribue ainsi au développement durable, l'une des préoccupations essentielles du XXIe siècle. En tant que sponsor de l'Expo.02, nous soutenons le «Palais de l'Equilibre», dont le thème est le développement durable.
www.petrole.ch
EXPO.02
Partenaire exposition
UNION PÉTROLIÈRE

PANORAMA
IMPRESSUM

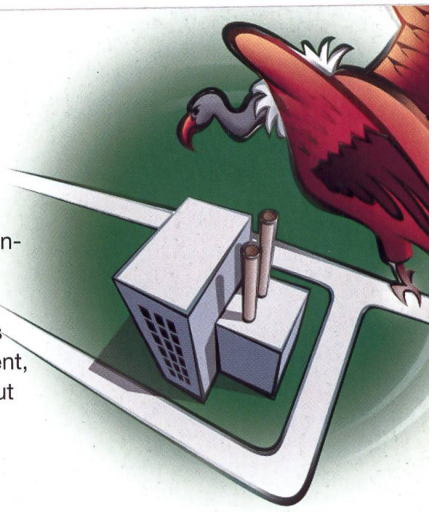
Inventeur du papier-monnaie 17 John Law, joueur, tombeur, philanthrope et meurtrier.
L'euro aujourd'hui 19 En Suisse, de l'argent au noir par millions.
Raiffeisen à l'étranger 21 Plus de 500 millions de sociétaires dans le monde.
Planification de la retraite 23 Se poser les bonnes questions au bon moment.
Concours pour la jeunesse 26 Dans l'univers des fables, mythes et légendes.
Passeport musées 27 Interview de Theo Wyler, président de la Fondation.
Registre foncier 29 Suisse romande pionnière dans l'accès Internet.
Familles recomposées 32 Phénomène de société lié au haut taux de divorces.
Jardin 35 Des «mini-serres» pour la culture des plants.
Ventes par correspondance 37 Faire son shopping depuis la maison.
Randonnées hivernales 38 Une alternative au ski saine et sans stress.
Santé 41 Un bon sommeil est fondamental.
3e âge 42 Les seniors surfent volontiers sur Internet.
Romandes engagées 43 Nicole Gross auprès des enfants de Tchernobyl.
Expo 02 45 Un arteplage mobile battant pavillon pirate.
Education 46 Retour aux valeurs sûres d'autrefois?

11

Stratégies de placement en concurrence
Les décisions dans le domaine des placements ont toujours des conséquences importantes. Selon le type d'investissement – des stratégies conservatrices aux plus agressives –, les investisseurs doivent faire des choix en toute connaissance de cause.

Faillites sans bruit
La faible conjoncture des dernières années explique l'augmentation des cas de faillite. Plus de 3700 entreprises ont connu la banqueroute l'an dernier. Les problèmes de liquidités marquent, dans la plupart des cas, le début de la fin.

14



Un million de sociétaires
Les Banques Raiffeisen suisses peuvent être fières: ces jours, le millionième sociétaire entre dans la grande famille Raiffeisen. Le président du conseil d'administration, Marius Cottier: «Nous pouvons finalement recueillir les fruits de notre travail.»

6

Editeur
Union Suisse des Banques Raiffeisen

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

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

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

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

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

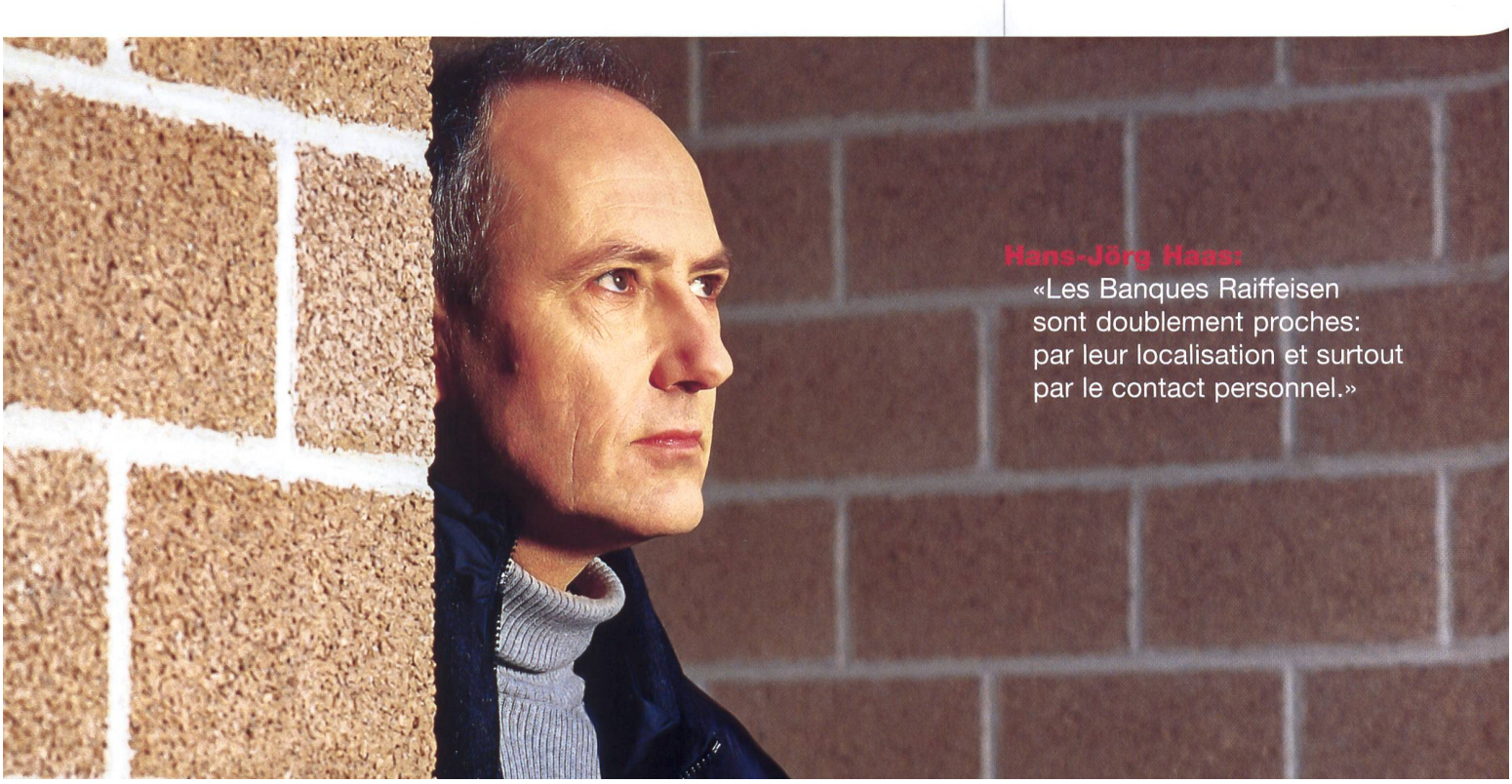
Régie des annonces
Kretz SA, Editions et annonces
Case postale
8706 Feldmeilen
Tél. 01 925 50 60
Fax 01 925 50 77
info@kretzag.ch
www.kretzag.ch

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

LE CAP DU MILLION FRANCHI

Troisième groupe bancaire suisse, **RAIFFEISEN** *fête ces jours son* **MILLIONIÈME SOCIÉTAIRE.** *Il est temps d'évoquer les raisons du succès incroyable d'une forme d'organisation que d'aucuns considéraient comme en voie d'extinction.*

Une telle croissance représente le rêve de beaucoup d'organisations basées sur la participation décisionnelle de ses membres. Faisons un pas en arrière, en 1990, quand le nombre des coopérateurs des Banques Raiffeisen avoisinait les 420 000 unités. Il s'ensuivit une décennie dorée durant laquelle ces mêmes établissements enregistrèrent d'excellents résultats et les nouveaux sociétaires «fondirent» littéralement sur les



Hans-Jörg Haas:
«Les Banques Raiffeisen sont doublement proches: par leur localisation et surtout par le contact personnel.»

Marianne Ettlin Haas:
«Nous apprécions plus que tout l'ambiance sympathique, qui caractérise aussi le conseil à la clientèle.»

1200 points de vente de l'organisation, de sorte qu'en l'espace de deux lustres seulement, le développement à l'échelle du pays fut considérable avec un accroissement de plus de 500 000 unités. L'impulsion de cette décennie prospère fut donné par l'assemblée générale historique du 16 juin 1990 à St-Gall, quand fut décidé la révision totale des statuts et que fut introduite la petite assemblée des délégués.

UN MODÈLE ENCORE VALABLE

Ce développement vertigineux est encore plus surprenant, si l'on tient compte du fait que le modèle coopératif était un peu considéré par tous comme historiquement dépassé. D'ailleurs, les chiffres concernant l'évolution des sociétés coopératives en Suisse le confirment. D'une centaine environ au début du siècle, leur nombre s'éleva à 500 dans les années 20 pour se stabiliser jusque dans les années 60. Depuis lors, on assiste à un net recul puisqu'au milieu des années 90, on ne comptait plus que 21 sociétés coopératives, ce qui a notamment fait dire à un professeur de l'Université de Fribourg-en-Brisgau, Ernst-Blend Blümle, que le système coopératif dans la Confédération était désormais un modèle dépassé.

Et c'est justement par sa philosophie coopérative que Raiffeisen se distingue pourtant de tous les autres instituts financiers. Les chiffres parlent d'eux-mêmes: l'enregistrement du millionième sociétaire démontre que le système coopératif n'est pas un modèle désuet. En ce début de deuxième millénaire, les moments forts se succèdent coup sur coup pour le groupe Raiffeisen. Il y a deux ans, on

Economies jusqu'à 500 francs

Déjà un million de sociétaires profitent des avantages exclusifs offerts par Raiffeisen. Mais tout le monde ne profite pas des nombreux privilèges, souvent par méconnaissance. Pour cette raison, nous avons accompagné d'un nouveau label «MemberPlus» toutes les actions dont vous pouvez profiter comme sociétaire. Ce logo indique où il est avantageux d'être membre Raiffeisen. Plus vous êtes en affaires avec votre banque, plus vous profitez. Un exemple de calcul met en évidence qu'un nouveau sociétaire peut épargner jusqu'à 500 francs. Profitez donc du compte privé sans frais, du pour-cent d'intérêt supplémentaire sur le compte épargne, des cartes gratuites ec/Maestro et Visa (la première année), du Passeport musées suisses et de l'entrée réduite à Expo.02.

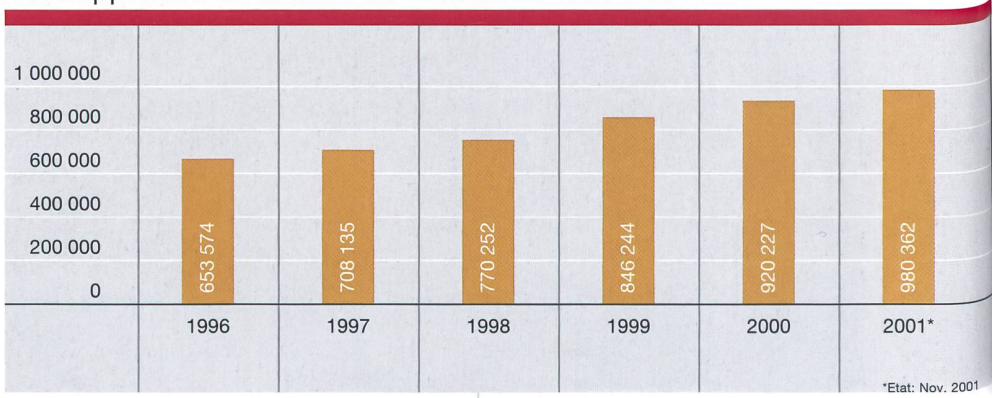
fêtait déjà, lors d'une cérémonie mémorable, le centième anniversaire de la naissance du mouvement Raiffeisen dans notre pays. A cette occasion, les sociétaires ont été récompensés à travers divers cadeaux comme l'excursion au Jungfraujoch et le Passeport musées. Particulièrement appréciée des sociétaires et clients, cette action, qui permet d'accéder gratuitement à plus de 290 musées parmi les plus beaux de Suisse, a été prolongée jusqu'en 2004.

CADEAU À LA SUISSE

En 2002 et au huitième siècle de sa fondation, la Suisse attend, curieuse et pleine d'espoir, la sixième exposition nationale qui se tiendra dans la région des trois lacs à Yverdon-les-Bains, Neuchâtel, Morat et Bienne. Les Banques Raiffeisen veulent participer à cette «fête de la Suisse» et se montrent, une fois encore, généreuses: les sociétaires pourront bénéficier d'une carte journalière à moitié prix pour l'Expo.02. Ce sont finalement les sociétaires des plus de 500 coopératives qui ont rendu possible cette action. L'entrée à l'Expo est donc aussi la conséquence d'une autre pierre angulaire de l'histoire du groupe Raiffeisen: l'enregistrement du millionième membre dans le cercle des coopératrices et coopérateurs Raiffeisen.

Le chiffre à six zéros se lit facilement, mais personne, même pas Felix Walker, l'ancien président de la direction de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen (USBR), n'osait rêver en 1994, durant les festivités marquant le 500 000e sociétaire à Baden, que ce chiffre doublerait en moins de huit ans. Par la suite, les choses sont allées très vite. En effet, quatre ans plus tard, en 1998, alors que Raiffeisen commença à utiliser la Télévision suisse comme plateforme publicitaire, le nombre des sociétaires atteignit les 750 000.

Développement du nombre de sociétaires 1996–2001



SE METTRE EN 10 000...

Dans l'euphorie des festivités pour ce nouveau chiffre rond, on a tendance à oublier toutes les personnes qui, durant toutes ces années, ont contribué au succès. Marius Cottier, président du conseil d'administration de l'USBR – et donc le «Raiffeiseniste» le plus haut en grade –, est par contre très conscient du fait que: «Notre succès est à attribuer aux 5000 collaboratrices et collaborateurs et aux 5000 membres des conseils d'administration et de surveillance à tous les niveaux de l'organisation.» Ces 10 000 femmes et hommes ont rendu possible ce chiffre magique.

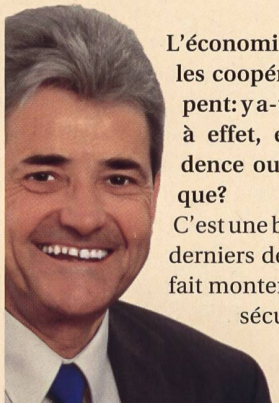
L'opinion de Marius Cottier, président du conseil d'administration du groupe Raiffeisen suisse

«Panorama»: Vous êtes à la tête du groupe bancaire qui, en Suisse, bat tous les records. Qu'éprouvez-vous?

Marius Cottier: D'abord de la joie et de la gratitude, mais aussi le devoir de maintenir un niveau élevé et de continuer ensemble le chemin entrepris. A l'avenir aussi, nous voulons nous profiler comme une alternative dans le monde bancaire. Notre succès démontre que les décisions prises ces dernières années étaient fondées. Dans un certain sens, nous pouvons maintenant récolter les fruits de notre travail.

Quelles sont, selon vous, les raisons de ce succès?

Je crois que notre succès a été favorisé en premier lieu par les personnes qui, par leur professionnalisme croissant et leur engagement sans défaut, ont contribué à construire l'entreprise Raiffeisen. Je pense aux quelque 5000 collaboratrices et collaborateurs, ainsi qu'aux 5000 membres des conseils d'administration et de surveillance actifs à tous les niveaux de l'organisation. Le mélange entre le professionnalisme et les principes Raiffeisen s'est révélé payant. Nous avons ainsi pu atteindre une bonne position sur le marché et satisfaire pleinement les exigences de nos clients. Nous avons réussi de façon éloquente à nous identifier à eux et parler leur langue. En fait, une banque réussit bien si elle est capable d'être proche de son client. «Know your customer» (connais ton client) est la règle chez nous et non pas une méthode de conduite.



L'économie stagne, alors que les coopératives se développent: y a-t-il un lien de cause à effet, est-ce une coïncidence ou une loi économique?

C'est une bonne question! Les derniers développements ont fait monter le sentiment d'insécurité. Durant cette période, nous cherchons tous des points de repère pour nous orienter. Cela n'est possible que dans une relation de proximité. Et c'est justement dans ces moments d'insécurité que nos idées coopératives rayonnent par leur proximité et leur stabilité. D'ailleurs, le système bancaire coopératif est né justement à une époque difficile. C'est dans les périodes tourmentées que l'on perçoit le mieux derrière quelles organisations les vraies valeurs sont. Mais comprenez-moi bien: l'économie n'est pas en crise, elle s'enrhume.

Proximité de la clientèle, vision régionale, l'homme et non le chiffre d'affaires au premier plan: ce sont tous des slogans connus. Y a-t-il de nouveaux mots d'ordre pour l'avenir?

Nous n'œuvrons pas seulement avec des slogans, mais avec des valeurs et du contenu. Parmi les nouveaux ingrédients, il y aura certainement l'expansion systématique dans les villes et les agglomérations et la diffusion de

Et l'histoire de Raiffeisen a montré que les personnes, grâce à la solidarité, à l'aide à soi-même, à l'autogestion et à la coopération, ont pu faire face à l'évolution négative de l'économie. Ce n'est qu'une des nombreuses raisons du succès du modèle coopératif de Frédéric-Guillaume Raiffeisen (1818–1888) et du curé thurgovien Jean Evangeliste Traber (1854–1930) qui initia le mouvement en Suisse.

Le réformateur social Raiffeisen, déjà comme jeune bourgmestre de Hamm dans le Westerwald (D) – lorsqu'il assuma cette charge publique, il n'avait que 27 ans – n'aimait les théories que si elles étaient basées sur quelque chose de construit. Il concrétisa ses idées et ses visions rapidement et tira l'enseignement de ses expériences. La recette de son succès est encore mise en pratique aujourd'hui par les plus de 500 Banques Raiffeisen qui jouissent d'une grande autonomie décisionnelle sans devoir recourir à des méthodes telles que le Lean, le Total Quality ou le New Public Management.

La capacité de décider rapidement et la pratique anti-bureaucratique, dans un rayon d'activité volontairement limité et avec une très bonne connaissance des conditions locales, permettent aux Banques Raiffeisen d'appliquer la devise: «Penser globalement, agir localement». Décrivant la force de l'idée Raiffeisen, le président du conseil fédéral Kaspar Villiger avait ces mots: «Raiffeisen a introduit le bon sens dans le monde bancaire». Pierin Vincenz, président de la direction du groupe Raiffeisen suisse ajoute: «Raiffeisen s'est fixé pour objectif de concilier humanité et économie d'entreprise dans les affaires bancaires». Ou plus simplement: gagner pour servir.

Les Banques Raiffeisen, sur le plan local, ont donné leur contribution au développement culturel, communautaire et économique de notre société. Elles ont donc participé à l'amélioration de la qualité de vie dans nos villages et agglomérations. Cela doit demeurer aujourd'hui et demain. Si un million de sociétaires savent aujourd'hui l'apprécier, il n'est ni présomptueux, ni irraisonnable de penser que d'autres sommets sont à venir.

■ **PIUS SCHÄRLI**

Le président du conseil fédéral Kaspar Villiger:
«Raiffeisen a introduit le bon sens dans le monde bancaire.»

Les sociétés de plus d'un million de membres

Un adulte sur six en Suisse est sociétaire des plus de 500 Banques Raiffeisen. Pour cette raison, le groupe Raiffeisen est une des organisations avec un des taux de sociétariat les plus élevés en Suisse. Les autres organisations de notre pays qui peuvent s'enorgueillir de dépasser le million de membres sont le groupe Coop avec plus de deux millions, la Migros avec 1,9 millions et la Société d'assurances Mobiliaire avec 1,2 millions de membres coopérateurs. Il existe, en outre, des organisations telles que la Rega qui compte 1,6 million de donateurs ou le Touring Club Suisse (TCS) avec 1,4 million de membres. Ces chiffres impressionnants illustrent combien les Banques Raiffeisen appartiennent à un cercle exclusif de sociétés de plus d'un million de membres. Même des programmes de fidélisation de la clientèle coûteux comme l'UBS-KeyClub ne dépassent pas le seuil du million, malgré leur gratuité.

nouvelles offres étroitement liées à des accords de coopération orientés vers le futur. Les nouveaux canaux de diffusion comme l'e-banking permettent à nos clients de décider quand et où ils veulent effectuer leurs opérations bancaires.

Qu'est-ce qui colle le mieux à Raiffeisen: «servir pour gagner» ou «gagner pour servir»?
La seconde tournure correspond mieux à Raiffeisen. Il n'y a aucune forme d'entreprise qui réussisse à survivre à long terme sans bénéfices justes et réserves. Les bénéfices sont optimisés et non maximisés, car il faut aussi remplir les sévères directives légales en matière de fonds propres et investir dans des projets prometteurs. En outre, l'optimisation du bénéfice nous permet de conquérir de façon ciblée de nouveaux sociétaires grâce à notre forte position.

En Suisse, il aura fallu 90 ans aux Banques Raiffeisen pour recruter les premiers 500 000 sociétaires. Le deuxième demi-million a été atteint en sept ans. Une histoire incroyable...
C'est vraiment incroyable! Rien que dans les dix à quinze dernières années, nous nous sommes profilés comme une véritable alternative dans le monde bancaire et nous sommes reconnus comme tel. Les gens sont à la recherche d'entreprises qui ont des racines locales, plutôt que des sociétés anonymes et globalisées. Pour le choix de la relation bancaire, une politique d'entreprise crédible et durable est déterminante. Ce fait a certainement joué en notre faveur. En outre, la professionnalisation croissante de notre offre en prestations nous a permis de lancer sur le marché des produits intéressants et ciblés pour les sociétaires. Avec certaines actions comme l'excursion au Jungfraujoch et la collaboration avec le Passeport musées suisses, nous avons sûrement stimulé l'intérêt de la population. Cette année, nos actions seront placées sur le thème de l'Expo.02: les sociétaires obtiendront ainsi l'entrée journalière à moitié prix.

Succès mis à part, chaque client veut être servi personnellement. Les Banques Raiffeisen pourront-elles suivre, au niveau du personnel, cette augmentation du nombre de sociétaires?
C'est là une question fondamentale. Notre objectif doit rester celui de continuer à offrir la proximité à la clientèle, et cela non seulement au niveau géographique. Nous voulons répondre à tous les besoins et exigences de nos clients. Dans ce sens, ces dernières années, nous ne cessons d'accroître l'effectif des collaboratrices et collaborateurs au service de la clientèle, mais aussi surtout leur degré de compétence par un engagement sélectif et un effort soutenu dans la formation. Nous sommes ainsi prêts, sur le plan du personnel aussi, à affronter l'avenir. L'image positive de Raiffeisen ne nous a pas seulement servi dans le succès rencontré auprès de la clientèle. Même sur le marché du travail, le nom Raiffeisen est devenu une marque de qualité.

Interview: Pius Schärli

CHOISIR LE BON CHEVAL

Une année boursière turbulente et éprouvante avec, parfois, de fortes **BAISSES DES COURS,** *est derrière nous. Cette année, toute décision relèvera du défi. Selon* **LE TYPE DE PLACEMENT,** *des stratégies des plus conservatrices aux plus agressives sont envisageables.*

Dans un contexte boursier caractérisé par de fortes fluctuations de cours, il est difficile, pour l'investisseur suisse, de prendre les décisions de placement qui s'imposent, tenant compte de sa propension personnelle au risque et de son aptitude à s'y exposer. La politique monétaire expansive de la Banque Nationale Suisse ainsi que l'afflux important de capitaux venant de l'étranger, ont provoqué au cours de l'année passée, un recul prononcé des intérêts sur le marché suisse de l'argent et des capitaux.

DU CHOIX CONSERVATEUR...

L'investisseur conservateur adopte une stratégie dans laquelle la valeur du capital est protégée, tout en visant une rentabilité en rapport. Pour un tel investisseur, la sécurité passe principalement par 75 à 80% de parts en obligations et en provenance du marché de l'argent. Pour les obligations, il favorise les débiteurs de première classe, les instances publiques (Confédération, cantons et communes) ainsi que les organisations internationales. Un investisseur orienté sécurité avec le CHF comme monnaie de référence, a, en principe, une forte proportion d'emprunts en CHF tandis que les monnaies étrangères ne représentent qu'une faible partie de son portefeuille. Dans le secteur des actions, un investisseur «conservateur» se concentre sur les traditionnels Bluechips.

D'un autre côté, on trouve l'investisseur qui veut atteindre la performance la plus haute possible et qui est donc prêt à prendre des risques nettement plus élevés. Cet investisseur place une grande partie de son capital dans des actions dont les valeurs de croissance sont essentielles, provenant d'entreprises du secteur des TMT (technologie, médias, télécom) et éventuellement d'entreprises à petite capitalisation – ce qu'on nomme les «small caps». Les actions de cette catégorie sont en principe soumises à de grosses variations de cours, mais offrent, en revanche, de meilleures chances de gain. Pour ces titres, il s'agit souvent d'actions émanant d'entreprises comparativement plus jeunes et plus compétitives, qui se trouvent en phase d'expansion, accusant un fort endettement et qui ne pourront pas verser de dividendes pendant des années.

...À L'OPTION AGRESSIVE

Dans le domaine des placements à intérêt fixe, les investisseurs prêts à prendre des risques favorisent de plus en plus les emprunts en monnaies étrangères – pour lesquels on prend souvent en compte la mauvaise solvabilité du débiteur industriel ou de certains émetteurs des marchés émergents – au détriment des obligations en CHF provenant du marché national ou étranger. Pour un investisseur «orienté risque» qui vise surtout la croissance de la valeur de son capital, les meilleures chances de gains se situent dans un contexte économique où les gains des entreprises croissent, où les intérêts sont bas et où l'économie est prospère.

Un engagement sur des titres à intérêt fixe en monnaies étrangères doit toutefois être bien réfléchi. A part le risque lié à la monnaie, il est utile de porter une attention particulière au risque lié au débiteur, c'est-à-dire, à sa solvabilité quand on envisage de souscrire un emprunt en monnaie étrangère. Ainsi que nous l'a démontré durement l'exemple de l'Argentine, il s'agit de contrôler précautionneusement, non seulement les emprunts émanant du secteur industriel, mais aussi ceux émanant de l'Etat. Il est important d'évaluer la capacité de l'émetteur à payer les intérêts pendant toute la durée de l'emprunt ainsi qu'à rembourser l'emprunt à la date fixée. Aujourd'hui, ces tâches reviennent à des agences de rating internationales telles que Standard & Poors et Moody's Investment Service, qui évaluent les administrations publiques et les pays, au même titre que les entreprises.

MEILLEURE RENTABILITÉ EN PRIME

La connexion planétaire des marchés financiers et les prescriptions de placement plus pointues des grands fonds de pension et des entreprises de fonds obligent aussi les émetteurs d'emprunts obligataires à surveiller plus souvent la position de leur émission sur le marché des capitaux. Les emprunts avec un bon rating au moment de leur émission ont démontré, par le passé, un risque de chute en principe moins élevé. Toutefois, l'investisseur doit garder à l'esprit que la meilleure rentabilité atteinte avec des obligations en monnaies étrangères et des débiteurs peu connus n'est souvent que le dédommagement d'une plus forte prise de risque.

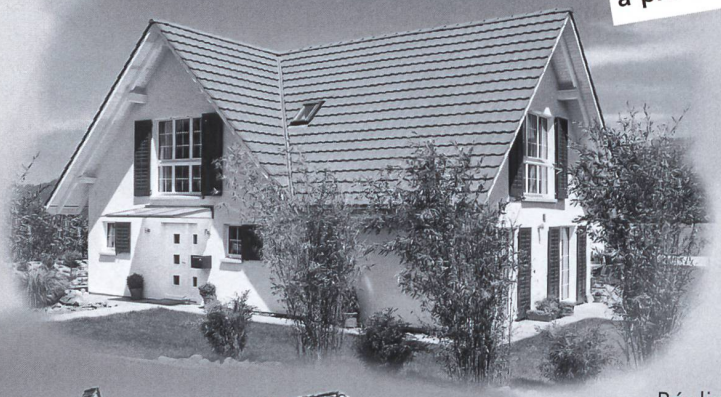
Contrairement à l'opinion largement répandue que les placements en actions principalement sont soumis à de fortes fluctuations de cours, un engagement en emprunts obligataires peut également s'avérer être la source de risques plus importants. Au vu de perspectives de croissance plutôt médiocres et d'une évolution inflationniste plutôt favorable pour cette année, une forte hausse de rentabilité n'est pas à espérer. Un regard en arrière sur l'évolution des taux au cours des années 90, souvent accompagnée de douloureuses baisses de cours dans le domaine des intérêts à taux fixe, démontre bien que les placements en obligations sont souvent liés à des risques sur taux considérables, outre les risques liés à la solvabilité. Plus lointaine est l'échéance d'un emprunt, plus forte est sa fluctuation de cours lors d'une modification de taux.

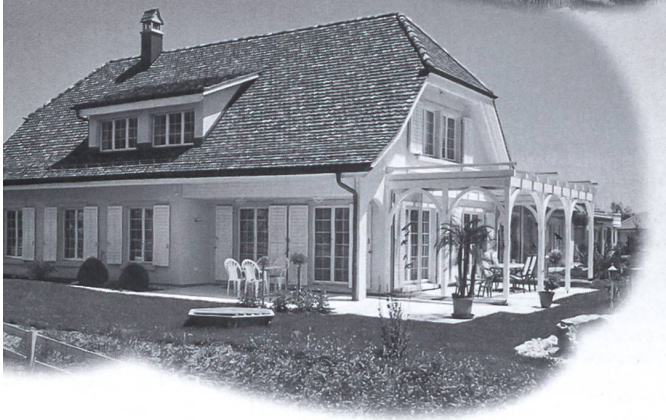
Si un investisseur estime que les taux vont à nouveau monter parce que la conjoncture est meilleure, il doit alors opter pour des obligations à plus courte échéance lors du choix de ses titres. Il peut raccourcir l'échéance moyenne de son portefeuille existant par la souscription d'emprunts supplémentaires. Lors d'une hausse de rentabilité, plus l'échéance est courte, plus le risque de recul du cours d'un emprunt est diminué.

Du catalogue d'*idées* BAUTEC...

Nouveau: Maisons en bois

villas BAUTEC déjà dès CHF 250 000.– à prix fixes!





Réalisez également vos idées personnelles avec nous – **toujours avec garanties de prix, qualité et délais.**

BAUTEC planifie et construit dans tous les domaines par exemple:

- Jardin d'enfants
- Bâtiment administratif
- Immeuble locatif
- Transformation/construction annexe etc.

3292 Busswil/Bienne, Riedliweg 17
1260 Nyon, Place de la Gare 9
5001 Aarau, Feerstrasse 15
8404 Winterthur, Morgenweg 13

☐ Catalogue d'idées **BAUTEC** (plus de 60 propositions de villa)
☐ Documentation Transformation
☐ Documentation Maisons en bois

Possédez-vous du terrain? ☐ oui ☐ non

Nom: .....

Prénom: .....

Rue: .....

NPA/Lieu: .....

Envoyer à: **BAUTEC**
CH-3292 Busswil

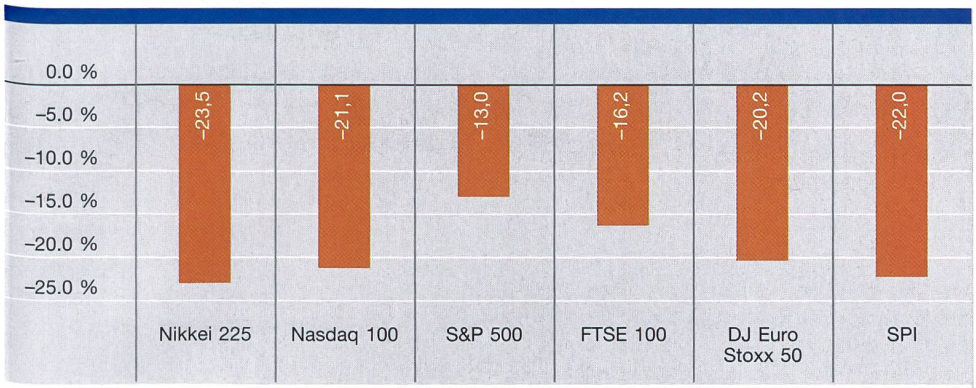
ou téléphoner/faxer: tél. 032 387 44 00
fax 032 387 44 90

www.bautec.ch

code de com.: 131 D 202

BAUTEC

Les marchés des actions en 2001



ORIENTÉ PAYS OU SECTEUR

Partant de là, il est donc fondamentalement logique que chaque investisseur, lorsqu'il décide d'un placement, ait le même objectif, c'est-à-dire qu'il vise le maximum de chances de gain tout en maintenant une bonne flexibilité, avec un minimum de risque. Mais cet objectif nécessite souvent des compromis, à l'exemple des emprunts en monnaies étrangères, avec lesquels de meilleures rentabilités de placement demandent en général une plus grande aptitude de l'investisseur à prendre des risques. Pour atteindre une plus forte augmentation de valeur, l'investisseur doit en outre être prêt à s'engager à plus long terme.

Dans le cadre d'une répartition du capital entre des catégories de placement individuelles, on se demande souvent si le partage doit se faire par pays ou par secteurs d'activité au moment de sélectionner les titres dans une stratégie de placement. En général, on estime que le choix par secteur sera de plus en plus privilégié à l'avenir, en raison de la connexion économique et financière croissante des entreprises par delà les frontières des pays. D'autre part, l'investisseur est souvent confronté au problème qu'en optant pour certaines branches (par exemple biotechnologie, télécommunications), il doit aussi choisir de donner plus de poids à certaines régions, ce qu'il n'avait pas initialement envisagé. Il n'est pas toujours possible de fixer une délimitation nette; de plus, de nombreuses entreprises sont souvent actives dans plusieurs domaines commerciaux que l'on peut classer dans des secteurs d'activité différents.

GESTION ACTIVE OU...

L'offre en fonds de placement passifs est de plus en plus grande, mais ces derniers temps, ils se heurtent à la critique. En quoi consistent les différences entre un instrument de placement passif et un actif? Par la gestion active d'un portefeuille de titres, le gestionnaire tente de dépasser une limite préalablement fixée (benchmark) et d'atteindre une rentabilité excédentaire. Pour les mandats en actions, on utilise normalement un indice représentatif du marché comme benchmark. Pour le marché suisse des actions, il s'agit du Swiss Performance Index (SPI); pour «représenter» le marché US, on utilise souvent l'indice S&P 500 comme benchmark, soutenu par sa propre recherche (enquête systématique relative à un papier-valeur). Ce faisant, on publie en particulier les perspectives d'évolution des cours afin de recommander des achats aux investisseurs. Sur la base d'une évaluation correcte des perspectives du marché, le gestionnaire tente de générer une plus-value pour son client. Le choix du bon benchmark est d'une importance capitale aussi bien pour la gestion active que pour la gestion passive du portefeuille. C'est, de plus, le critère le plus important pour la réussite du placement.

...GESTION PASSIVE

Avec la gestion passive d'un portefeuille d'actions, on reproduit un indice benchmark sélectionné. La gestion passive d'un portefeuille d'actions présuppose que les marchés financiers sont efficaces et que toutes les informations-(prix) importantes dans la notation actuelle des titres sont incluses à tout moment dans les cotations. On en déduit que la diffusion indépendante géographiquement, rapide et simultanée de ces informations rend particulièrement difficile le dépassement de la limite fixée préalablement, que ce soit en rapport avec les pronostics sur les taux, les monnaies ou le cours des actions.

L'offre en portefeuilles passifs est de plus en plus importante. Dans les hausses boursières, les investisseurs s'en tirent à bon compte, mais selon son type, un instrument de placement passif peut aussi subir une baisse entièrement. Avec une gestion passive, contrairement à une gestion active, on n'investit pas dans un choix d'entreprises prometteuses mais dans un indice répliqué exactement. Le gestionnaire de tels fonds passifs achète l'ensemble des actions d'un indice pré-établi lors de la comparaison d'indices du moment. A l'opposé d'un portefeuille actif, on réalise comparativement moins de transactions avec un portefeuille passif, ce qui maintient la gestion et par conséquent, les coûts, à un niveau moindre.

Quant à savoir quel style de placement est le plus prometteur, il est difficile de donner une réponse. Il semble toutefois que l'élément décisif soit de plus en plus que les investisseurs gardent bien à l'esprit qu'il faut prendre des décisions de placement actives, indépendamment du reste.

■ **BJÖRN FEDDERN**
cosba private banking ag

INFO

Au moment de choisir un emprunt obligataire, l'investisseur doit veiller aux critères suivants:

> Bonne solvabilité du débiteur dans les notations AAA et AA3 (S&P AA-). Pas de débiteur BBB.
> Emprunts d'organisations internationales, d'Etats ainsi que d'entreprises connues.
> Privilégier les nouvelles émissions avec un montant d'emprunt élevé et une grande liquidité sur le marché.
> Pas de résiliation prématurée de l'emprunt.
> Ne pas prendre en considération les emprunts sans échéance fixe ainsi que les obligations de rang inférieur.
> Les coupons et la durée de validité d'un nouvel emprunt doivent être conformes au marché, c.à.d, être harmonisés avec la courbe de la structure des taux.
> Lors du choix d'un titre, veiller à l'échelonnement des échéances.
> Etre attentif à des remarques particulières telle qu'une date de début d'effet des intérêts divergeant du délai du coupon.
> Eviter les emprunts en monnaies étrangères avec un fort risque lié à la devise.

LA MORT EN SILENCE

Lorsqu'une compagnie aérienne est en pleine débâcle, cela fait les gros titres des journaux et interpelle même l'Etat. Mais la plupart des entreprises qui font **FAILLITE** *meurent en silence, comme les 3700 cas enregistrés l'an dernier.*

François Curchod (nom changé) avait bien quelques soucis financiers, mais il était loin de penser que sa petite société était menacée de banqueroute. Mais, il y a un an, quand ce propriétaire d'une fabrique de machines dans le Mittelland n'arriva même plus à payer les salaires, il dut se résigner à la faillite.

AYANT SURVÉCU AUX ANNÉES 90

Ainsi prenait fin l'histoire d'une entreprise vieille de plus d'un quart de siècle qui avait commencé avec six employés dans l'atelier. Par la suite, avec 18 collaborateurs, François Curchod loua un bâtiment et, sur la lancée de l'essor des années 80, s'installa même dans un nouvel immeuble.

A son apogée, l'exploitation comptait 28 personnes. François Curchod était le planificateur et le directeur d'une fabrique qui construisait au total 400 machines spéciales pour l'industrie de l'emballage. Même à l'étranger, où elle écoulait les deux tiers de sa production, l'entreprise s'était acquise une excellente réputation. Bien que la rentrée de commandes ait fortement reculé depuis 1990, la société, devenue SA, survécut aux années de récession.

PROBLÈMES STRUCTURAUX

Pourtant, les problèmes structuraux se multiplièrent. François Curchod rencontra des difficultés pour trouver le contremaître providentiel pour réaliser ses plans. La pénurie en personnel a même en partie conduit à des retards dans la production. Le problème de sa succession a encore contribué à mettre de l'huile sur le feu. Malgré l'intervention de conseillers, aucune solution satisfaisante n'a pu être trouvée.

Les perspectives financières s'assombrirent lorsqu'il y a trois ans, une grande banque dénonça le crédit hypothécaire qui avait été repris lors de la fusion d'une banque régionale. François Curchod dut rembourser l'hypothèque de deuxième rang alors que le premier rang se transforma en dette dans le registre du commerce. L'institut financier exigea encore que les frais de personnel qui représentent en moyenne 50% des coûts dans la branche soient réduits à 30%.

DETTE DÉCOURAGEANTE

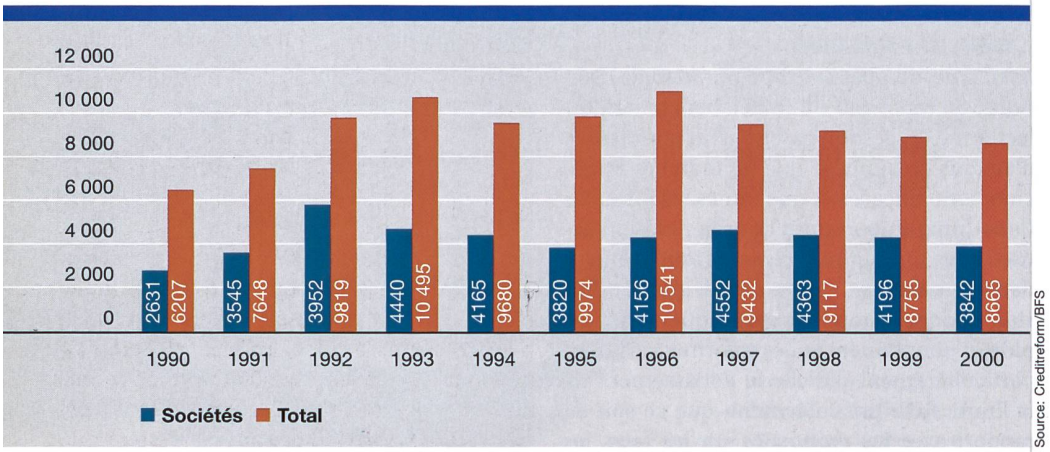
François Curchod est indigné de l'attitude de la banque qui resserra encore sa politique de crédit et de rating après la crise immobilière: «Sans aucune considération du savoir-faire spécifique et de l'entreprise en général, seuls comptaient les chiffres à nu.» Même le style de communication inhabituel laissait le fondateur de l'entreprise songeur. Lorsqu'en 2000, il enregistra les meilleures rentrées de commandes depuis des années, la banque réduisit, par lettre et sans raison, de presque 50% le crédit d'exploitation et augmenta par la suite l'intérêt de 6,5 à 9,5%.

La dette inscrite au registre du commerce était tout simplement catastrophique pour la poursuite de l'exploitation. François Curchod, qui n'était poursuivi que pour l'hypothèque de premier rang, devait annuler une charge d'1,5 million de francs, ce qui aurait représenté un bénéfice considérable, permettant du même coup d'améliorer la situation financière. Le client connaisseur, avant la commande définitive, voulait voir disparaître les dettes. C'est pourquoi d'autres projets tombèrent également à l'eau.

FAILLITES EN CHAÎNE

90% des faillites de PME sont dues au manque de liquidités. Un défaut de paiement au prin-

Faillites en Suisse



Source: Creditreform/BFS

Les faillites concernent davantage les personnes privées que les entreprises.

Une faillite n'est plus une honte

François Curchod était un patron de la vieille école qui a vécu la chute de son entreprise comme une perte cruelle. Mais toujours moins d'entrepreneurs en ressentent de la honte. Car la statistique montre une logique économique: dans une conjoncture faible, le nombre des faillites augmente, alors que si elle est forte, ce dernier recule.

Que le destin soit déterminé en premier lieu par l'évolution économique et non par les défaillances personnelles ne console pas vraiment l'entrepreneur dans une situation de crise. Néanmoins, il peut compter sur davantage de compréhension dans la société. Cette nouvelle conscience provient certainement des difficiles années 90 et d'une plus grande américanisation de la vie économique liée à l'essor de la «nouvelle économie».

Justement les pionniers de la branche informatique ne ressentent aucune honte dans l'échec et se considèrent comme les précurseurs d'une nouvelle culture du risque. A côté des entrepreneurs, ce sont les créanciers qui casquent: employeurs, banques, fournisseurs et artisans doivent renoncer chaque année à plus de quatre milliards de francs. Cette situation n'est pas tragique, aussi longtemps que les créations d'entreprises contrebalancent les faillites. Sinon l'économie nationale perdrait bien plus d'argent.

temps 2001 fut fatal à François Curchod. Ironie tragique: c'est la faillite d'une entreprise américaine qui lui devait 550 000 francs qui a tout déclenché. Comme il ne pouvait plus compter sur cet argent, le partage de l'actif successoral ne représentait plus aucune alternative.

La couverture financière trop mince donne aussi l'occasion de faire son autocritique. Une standardisation partielle des produits aurait durablement conduit l'entreprise dans la zone bénéficiaire. «En outre, un engagement plus marqué sur le plan commercial et marketing aurait fait le plus grand bien», lance François Curchod. Des cas semblables montrent qu'agir en temps voulu améliore les chances de survie et d'assainissement.

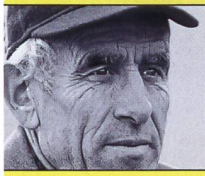
QUAND LES VAUTOURS DANSENT...

Si les employés ont rapidement trouvé un nouvelle place, il n'y a encore aucun acheteur en vue pour le bâtiment. Après une vente aux enchères, la liquidation de la masse en faillite est déjà bien avancée. Dans la fabrique, il ne reste que la machine qui a conduit finalement à la faillite. A côté de la procédure de routine, ce sont les aspects humains qui ont marqué François Curchod le plus durement.

Car les vautours ont commencé leur danse macabre au-dessus de l'entreprise en liquidation. Ainsi, un ancien contremaître revint et s'empara, avec l'aide de l'office des faillites, des morceaux de choix sous forme d'employés et de copies de plans pour pouvoir continuer le travail. Une entreprise allemande considéra, dans ces conditions, qu'il ne lui était plus nécessaire de verser 150'000 francs pour une machine qui marche. D'autres clients ont trouvé toutes sortes de raisons douteuses pour éviter de payer. ■ **JÜRG SALVISBERG**

Gaz liquéfié Shell

L'énergie sûre, propre et autonome



Gaz liquéfié Shell et énergie solaire

Primavera

L'approvisionnement énergétique global
au gaz liquéfié et à l'énergie solaire

Habitat & Jardin
Beaulieu Lausanne
2. – 10.03.2002

Bienvenue à notre stand!
halle 1.0/stand 106

Autres informations sous www.shellgas.ch
ou en appelant le 032 758 75 55

Shell (Switzerland), marché gaz liquéfié, Baarermatte, 6340 Baar, téléfax 032 758 75 61

Shell Gas
L'énergie du bon sens

L'INVENTEUR DE L'ARGENT

Qui a inventé le papier-monnaie? A cette question posée régulièrement par les enfants, il n'y a qu'une réponse juste: l'Ecossais **JOHN LAW.** *Economiste national, théoricien monétaire et professionnel de la finance, il était l'un des grands hommes de son temps.*

A la mort du Roi Soleil Louis XIV en 1715, les intérêts annuels de la dette de l'Etat étaient déjà plus élevés que les rentrées courantes, une conséquence des guerres de succession en Espagne. Le Régent Philippe d'Orléans, qui représentait Louis XV alors mineur, ne savait plus que faire. A cette époque, John Law (1671–1729), soumit à plusieurs cours royales européennes d'impressionnants projets financiers. Après un premier refus, la France s'intéressa à ses propositions.

BON VIVANT ET VISIONNAIRE

Jeune, John Law, qui était d'origine écossaise, avait déjà attiré l'attention par son talent dans les mathématiques et l'économie ainsi que par une chance enviable au jeu. En outre, il s'y connaissait dans le domaine bancaire et avait beaucoup voyagé. Dans un duel, il tua un homme et, pour cela, il fut condamné à mort. Il réussit à s'évader et se réfugia avec toute sa famille en Europe. En France, il obtint l'autorisation d'ouvrir une banque privée de crédit qui rapidement devint une banque nationale. L'institut émettait des morceaux de papier que Law, à juste titre, affirmait comme autant valables que les pièces de métal et ils pouvaient donc être utilisés comme moyens de paiement. Selon sa théorie, ces bouts de papier devaient être garantis par du sol et des terrains. En 1718, ses feuillets devinrent des billets de banque officiels.

Entre-temps, John Law avait aussi fondé la «Compagnie du Mississippi», une société par actions qui avait pour but de coloniser le Canada et les terrains proches du Mississippi. Ces deux opérations contribuèrent à la spéculation et à un énorme accroissement financier. La banque d'Etat (Banque Royale) émit de l'argent, les industries et manufactures fleurirent et de nombreuses personnes du monde entier se rendirent en France pour ensuite se diriger vers les colonies françaises. Jusqu'en mai 1720, plus de 500 grands bateaux furent construits ou achetés. De même, l'impression de billets à la banque centrale avait le vent en poupe. On présume que le Duc d'Orléans fit imprimer davantage d'argent que ce qu'en savait John Law.

IMPORTANTE HAUSSE DES ACTIONS

Finalement, il s'est agi de 3,7 milliards de livres. Et plus l'argent se multipliait, plus les prix montaient. Et cela tellement vite que la production d'argent peinait à suivre le rythme. Les actions Mississippi s'apprécièrent parallèlement aux prix et, en quelques années, elles passèrent de 500 à 18 000 livres! Quand les billets de banque commencèrent à refluer, on assista à une désillusion générale. La banque ne pouvait pas honorer les morceaux de papier et ne pouvait pas non plus laisser en circulation une telle masse de billets. A ce moment-là, le bon conseil valait de l'or. John Law fut nommé par le Régent ministre général des finances et, dans ce nouveau rôle, il tenta de sauver son système par des mesures totalement arbitraires.

La valeur de l'or et de l'argent fut soudain changée sur la base des besoins de la banque; on ordonna à la population de remettre les métaux précieux; la détention de petits bijoux était amendable; la production d'argenterie fut interdite et il n'était même plus autorisé d'avoir en sa possession plus de 500 livres d'argent comptant. Mais toutes ces mesures ne servirent à rien. Par conséquent, Law tenta finalement la seule contre-mesure raisonnable: descendre de moitié la valeur son papier-monnaie. Le résultat fut une révolte générale qui demanda l'abolition de cette loi. John Law se sauva discrètement. Très critiqué, abandonné et seul, il s'éteint en 1729 à Venise.

■ **KARL WALKER**

velopa

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

Chère lectrice, cher lecteur,
Si vous souhaitez savoir quels sont les produits qui donnent le ton sur le marché des abris et systèmes de parking, il n'y a alors qu'une seule adresse. Vérifiez vous-même!

www.velopa.ch

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

Monnaies de collection:
le passé entre vos mains!

60
1942–2002

Depuis 60 ans, nous soignons les collectionneurs sérieux du monde entier. Nous sommes les spécialistes pour:

- monnaies antiques, médiévales et modernes (jusque 1850 env.)
- monnaies et médailles suisses avant 1850
- ventes à l'amiable, ventes publiques, evaluations, expertises, achat de pièces individuelles et de collections complètes

Monnaies et Médailles SA Bâle, Malzgasse 25, Boîte postale 3647, 4002 Bâle, téléphone 061/272 75 44, fax 061/272 75 14

Montez ... Descendez

HERAG

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

Veuillez m'envoyer la documentation
Nom _____
Rue _____
NPA / Localité _____

MILLIONS NON DÉCLARÉS

*Durant la période de transition à l'euro, la quantité d'***ARGENT AU NOIR** *en circulation en Suisse va croissante. Les Banques Raiffeisen disposent de tous les instruments pour gérer cette situation.*

Argent au noir: beaux coups de filet des douanes allemandes ces dernières semaines.

Photo: Keystone/Uwe Lein

A mi-décembre, lorsque les premières pièces de la nouvelle monnaie ont été distribuées à l'étranger, cela n'a engendré aucune «fièvre de l'euro». Et la vente des billets à partir du 3 janvier s'est passée au mieux. Les clients ont afflué en nombre aussi bien dans les banques que dans les bureaux de change des CFF. Mais celui qui n'a pas encore réussi à se procurer les euros ne doit pas désespérer: la majeure partie des pays de l'Euroland acceptent les anciennes devises au moins jusqu'à fin février. Ensuite, pour le change en euro, on pourra encore le faire uniquement auprès des banques nationales correspondantes.

POUR CERTAINS, LE TEMPS PRESSE

Les détenteurs d'argent au noir sont, par contre, moins détendus car ils doivent s'empresser de convertir toute leur fortune non déclarée avant l'échéance de la période de double circulation. Armés de patience, ils ont jusqu'à fin février pour faire la queue aux guichets des banques ou des bureaux de change. La Suisse aussi est concernée par cette «avalanche» d'opérations de change. Des comptes ont déjà été convertis à l'euro sans complication particulière. Mais le fisc allemand estime que, ces dernières semaines, et cela journellement, 30 à 40 millions de marks allemands ont été introduits illégalement en Suisse. La progression de 11% de la demande en billets de mille francs va dans le sens de cette affirmation.

Les autorités douanières allemandes sont en état d'alerte et ont déjà pris des mesures pour renforcer les contrôles à la frontière. Rien qu'en octobre dernier, 540 transports d'argent comptant en direction de la Suisse ont été découverts, avec pour objectif de se soustraire au fisc allemand. Mais ce n'est là qu'une goutte dans l'océan. Les détenteurs d'argent au noir ne sont pas nés de la dernière pluie: depuis longtemps – et donc sans attendre d'avoir le couteau sous la gorge –, ils ont acheté des biens immobiliers sur Mallorque ou placé de plus grands montants non déclarés dans d'autres produits de luxe. Les chiffres d'affaires des foires du luxe ont augmenté de manière suspecte.

PARADIS DE L'ARGENT AU NOIR?

En Allemagne, celui qui franchit la frontière avec une somme supérieure à 30 000 marks est contraint de la déclarer. Il n'en va pas de même en Suisse où, à la douane, on ne demande aucune déclaration par rapport au fisc. Par conséquent, à l'Administration fédérale des douanes, il n'y a aucune raison d'intervenir. «La denonciation d'éventuels fonds non déclarés n'est donc pas de la compétence des autorités frontalières mais des banques et instituts financiers», explique Roger Gauderon, porte-parole de l'Amministration fédérale des douanes. «Ceux qui passent de l'argent au-delà des frontières sont souvent des personnes d'un certain âge qui ont vécu l'écroulement de leur monnaie nationale.» Mais ces peurs devant l'euro se sont maintenant dissipées.

Une attention particulière est donc demandée aux instituts financiers. Stephan Häne, responsable de la transition à l'euro auprès de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen, explique que les collaborateurs des banques locales ont été dûment instruits: «A ce propos, nous avons attiré leur attention sur le fait que jusqu'à la fin du mois, elles pourraient être confrontées à de l'argent au noir». La loi contre le recyclage d'argent sale impose, en outre, la vérification de l'identité du client lorsque le montant de la somme à convertir dépasse les 25 000 francs. «Pour les non clients, nous avons encore décidé d'abaisser cette limite», souligne Stephan Häne.

ATTENTION AUX FAUX!

Mais, au-delà de l'argent non déclaré, les autorités doivent ancore faire face aux faux billets, encore en circulation dans les anciennes monnaies nationales, même si, jusqu'à maintenant personne ne s'est présenté à un guichet Raiffeisen pour tenter de les convertir dans la monnaie unique. «Et nous sommes aussi en mesure de faire face à de fausses coupures en euro également», assure Stephan Häne. Avec l'aide d'un programme informatique développé par Interpol, notre personnel est encore plus efficient dans l'identification de la fausse monnaie.

■ **DANIEL KNUS**

Le groupe Crédit Mutuel-CIC en France.

Les Caisses Desjardins au Québec.

UN MONDE DE SOCIÉTAIRES

A l'échelle internationale, les coopératives qui s'appuient sur les principes de Frédéric-Guillaume Raiffeisen comptent plus de **500 MILLIONS** *de sociétaires.*

Les Banques Raiffeisen suisses qui fêtent aujourd'hui leur millionième sociétaire font partie d'un vaste mouvement à l'échelle mondiale. On estime que plus de 900 000 coopératives avec plus de 500 millions de sociétaires fonctionnent dans une centaine de pays selon les principes de Frédéric-Guillaume Raiffeisen – aide à soi-même, responsabilité et gestion propres.

SOUS TOUTES LES LATITUDES

Les idées du bourgmestre ont inspiré nombre de coopératives à travers le monde, bancaires et agricoles notamment. Si le logo Raiffeisen se rencontre essentiellement dans les pays germaniques, où les banques coopératives occupent une forte position sur le marché, ailleurs le label d'origine se fond dans la culture et les traditions locales. Car le développement des diverses sociétés coopératives dépend finalement beaucoup de l'environnement économique et social.

De l'Autriche, où un habitant sur trois est client d'une Banque Raiffeisen, à l'Inde, où les coopératives jouent un rôle essentiel dans l'approvisionnement de proximité, on constate que le principe coopératif avec ses racines de politique sociale s'applique aussi bien dans les régions industrialisées que dans celles en voie de développement.

ECHANGE D'EXPÉRIENCES À L'IRU

Créée en 1968 à l'occasion du 150e anniversaire de la naissance de Frédéric Guillaume Raiffeisen, l'Union Internationale Raiffeisen (IRU), qui a son siège à Bonn, est une association mondiale, formée sur une base volontaire, de 79 organisations coopératives dans 39 pays. L'IRU a pour tâche de veiller au maintien des idées de Raiffeisen, de les représenter dans le public et surtout d'encourager l'échange d'expériences entre ses organisations membres. N'ayant aucune finalité commerciale, l'IRU n'a pas la tâche facile car nombre de coopératives, et non des moindres, n'en font pas partie. Il lui est donc parfois difficile de cerner dans toute son ampleur le développement et l'évolution constante des diverses structures coopératives inspirées de Raiffeisen dans le monde. ■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Cartes de visite de coopératives banc

> Quatrième banque de France par la somme du bilan (290 milliards d'euros), le groupe Crédit Mutuel-CIC compte 5,6 millions de sociétaires et 12 millions de clients.

> Première banque des Pays-Bas en parts de marché, le groupe Rabobank présente des actifs de l'ordre de 343 milliards d'euros et compte 9 millions de clients dont 815 000 membres.

> Au Québec, le Mouvement des Caisses Desjardins présente un total d'actifs de 84 milliards de dollars canadiens et compte 5,4 millions de sociétaires (pour 7 millions d'habitants!).

Sociétariat de diverses structures coopératives à travers le monde

Pays	Nom	Sociétaires
Autriche	Österreichischer Raiffeisenverband	2 215 000
Belgique	Cera Holding	465 000
China	The National Federation of Credit Cooperatives	1 358 000
Allemagne	Deutscher Genossenchafts- und Raiffeisenverband	16 200 000
Hongrie	National Federation of Savings Cooperatives	1 800 000
Inde	National Federation of State Co-operative Banks	90 176 000
Iran	Central Organization for Rural Co-operatives	5 352 000
Rwanda	Union des Banques Populaires du Rwanda	200 000
Sri Lanka	Federation of Thrift and Credit Cooperative Societies Ltd	805 000
Suisse	Union Suisse des Banques Raiffeisen	1 000 000
Turquie	Pankobirlik	1 648 000

Source: IRU

Floriades 2002

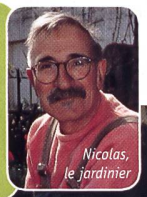
la Hollande et ses tulipes

du 19 au 25 avril 2002

LES RENDEZ-VOUS DE NICOLAS LE JARDINIER

Diplômé de l'Ecole d'Horticulture de la ville de Paris, il fut successivement jardinier de maison bourgeoise, rédact eur en chef de journal et «vedette» de l'audiovisuel. La vie de Nicolas a été consacrée au jardin. Il dit fréquemment «celui qui fait, sait», «jardinez, vous serez heureux».

Le 3ème jour, Nicolas vous donne rendez-vous aux Floriades 2002.



Nicolas, le jardinier

2002, l'année des Floriades

Exposition universelle d'horticulture qui a lieu tous les dix ans.

Croisière de 7 jours à bord du MS France

1ER JOUR : SUISSE ROMANDE - STRASBOURG

Dans la matinée, tranfert en car de ***Suisse romande*** à ***Strasbourg***. Arrêt à ***Fribourg-en-Brisgau*** pour le repas de midi. Embarquement entre 18h et 19h. Drink d'accueil. Dîner à bord. Flânerie nocturne ***facultative*** dans le ***Vieux Strasbourg*** au départ du bateau.

2ème JOUR : SUISSE ROMANDE - RÜDESHEIM

Petit déjeuner à bord. Passage devant de nombreuses villes telles que ***Spire*** et sa célèbre cathédrale, les impressionnantes installations portuaires de ***Ludwigshafen*** et de ***Mannheim***, ***Worms*** (vieille cité épiscopale), ***Mayence*** (capitale de la Rhénanie-Palatinat). Déjeuner à bord. Arrivée à ***Rüdesheim*** vers 16h. Débarquement et temps libre. Excursion ***facultative***.

3ème JOUR : RÜDESHEIM - COLOGNE - DÜSSELDORF

Départ du bateau et croisière dans la plus belle partie du Rhin Romantique. Vous pourrez apercevoir de nombreux châteaux situés sur des vignobles réputés ainsi que le célèbre Rocher de la ***Loreley***. Nous passerons devant les villes de ***Coblence - Bonn*** pour poursuivre jusqu'à ***Cologne***. A ***Cologne*** arrêt de 2h (visite libre du Dôme ou de la ville). Après l'escale continuation jusqu'à ***Düsseldorf***. Soirée du commandant. Pension complète à bord. Escale de nuit.

4ème JOUR : DÜSSELDORF - AMSTERDAM

Nous passerons la frontière à ***Emmerich*** et continuerons la navigation vers ***Utrecht - Amsterdam***. Arrivée dans la soirée. Soirée libre dans la vieille ville ***d'Amsterdam***. Pension complète à bord. Escale de nuit.

5ème JOUR : AMSTERDAM

Petit déjeuner. Départ pour une excursion ***facultative*** à ***Aalsmeer***. Visite de la plus grande vente aux enchères du monde, la "***Bourse aux fleurs***". En fin de matinée retour en bateau. Déjeuner. En début d'après-midi, départ pour la visite ***"Floriades 2002"***, exposition universelle d'horticulture, organisée tous les 10 ans, située dans la commune d'Haarlemmermeer. Pension complète à bord.

6ème JOUR : AMSTERDAM

Petit déjeuner. Départ en car pour la visite ***facultative*** de ***Voldendam***, des moulins et d'une fromagerie. L'après-midi, visite du célèbre Parc du ***Keukenhof***, mondialement connu pour ses tulipes. Retour à bord pour le dîner. Soirée libre à ***Amsterdam*** (promenade au Quartier Rouge).

7ème JOUR : AMSTERDAM - GENÈVE

Petit déjeuner. Transfert en car à l'aéroport. Départ par vol de ligne à destination de ***Genève***. Fin de nos services.

DATES	FLOTTE PRESTIGE		FORMULE
du 19 au 25 avril 2002	Prix par personne	CHF **1895.-**	**Ce prix comprend :** le transfert en car de Suisse romande à Strasbourg • la croisière en pension complète, du déjeuner du 1er jour au petit déjeuner du dernier jour • le logement en cabine double climatisée avec douche et toilettes (cabine extérieure) • **l'excursion "Floriades 2002"** • le drink d'accueil • l'animation • **la participation de Nicolas le jardinier** • la soirée du commandant • l'assistance de notre hôtesse à bord • un accompagnant au départ de la Suisse • les taxes portuaires • le transfert en car à l'aéroport et l'avion jusqu'à Genève • le billet chemin de fer aéroport-domicile. **Animation : Duo Atlantis** **Ce prix ne comprend pas :** les boissons • les assurances • les excursions facultatives • les pourboires.
	Suppl. cabine individuelle	**350.-**	
	Suppl. pont supérieur	**125.-**	

Pour des raisons de sécurité de navigation, la compagnie et le capitaine du bateau sont seuls juges pour modifier l'itinéraire de la croisière.

© SABINA LAUSANNE.02

Je m'inscris, nous nous inscrivons à la croisière Floriades 2002 sur le Rhin.

Nom : ..... Prénom : .....

Nom : ..... Prénom : .....

Adresse complète : .....

Cabine individuelle : ☐ Pont supérieur : ☐

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

Carlson Wagonlit Travel®

Réservation et inscription :
- **Carlson Wagonlit Travel**
- Gare de Lausanne • case postale 1541
- CH-1001 Lausanne • Tél. 021 320 72 35

RETRAITE EN QUESTIONS

Dans la phase réjouissante de la vie où l'on commence à préparer une **RETRAITE ACTIVE** *et bien méritée, il vaut la peine de prendre du temps pour réfléchir et se poser les bonnes questions.*

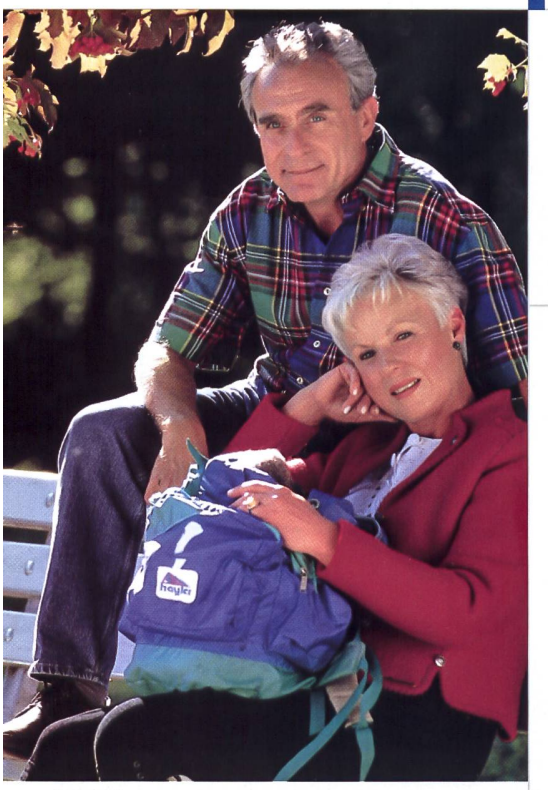


Photo: B&S

A l'horizon de la retraite, prenons le temps de nous poser les bonnes questions!

Pour profiter pleinement de la retraite, il s'agit d'abord de savoir quels sont les projets d'occupation, les envies, les buts implicites. Ensuite, il convient d'organiser assez tôt la planification financière pour les réaliser, et maîtriser un budget précis. Afin d'être en mesure de prendre des décisions efficaces, elle devrait prendre en compte tous les aspects: placements, prévoyance, fiscalité, droit matrimonial et de succession. Bien entendu, ce n'est pas une mince affaire compte tenu des nombreuses questions que cette planification suscite. Jugez plutôt:

> A partir de quand puis-je me permettre financièrement de prendre une retraite anticipée?
> Quel budget mensuel puis-je prélever de ma fortune?
> Comment répartir la partie d'argent liquide à disposition, pour ne jamais en être démuni?
> Quel mélange des divers instruments financiers puis-je utiliser, pour garantir une fiscalité et un rendement optimum?
> Le règlement de ma caisse de pension me permet-il de retirer l'avoir de vieillesse en capital?
Dois-je le faire, et dans quels délais dois-je l'annoncer?
> Faut-il amortir entièrement ma dette hypothécaire? Quelles sont les incidences fiscales?
> Serait-il avisé d'exiger ma rente AVS ou celle de mon épouse prématurément, ou de la faire repousser?
> Fiscalement, est-ce que le split de la matière imposable me permettrait une économie substantielle?
> En cas de décès, mon épouse est-elle suffisamment protégée? Un testament s'impose-t-il?
> Est-ce qu'une donation partielle de ma fortune à mes enfants serait souhaitable?

Pensez-vous être à même de vous décider sur tous ces points importants, dont dépend en grande partie la réussite d'une agréable retraite? Pour vous aider à prendre ces décisions cruciales en toute connaissance de cause, les Banques Raiffeisen ont mis au point un cahier personnalisé, avec le concours d'experts des différents domaines qu'englobe cette réflexion. La projection des éléments financiers sur une vingtaine d'années permet ainsi de mieux maîtriser leurs évolutions. Cette étude comprend entre autre un échéancier précis d'actions à entreprendre, notamment au sujet de la fiscalité.

BIEN PESER LES INTÉRÊTS

Toutes les décisions doivent être prises en tenant compte d'une réflexion globale. Concernant la prise de la rente AVS, par exemple, différents points doivent être observés:

> Si l'état de santé n'est pas optimum, il est préférable de demander sa rente au plus tôt (femmes 62 ans, hommes 63 ans), afin d'en profiter au plus vite.
> Est-ce que l'aspect financier est intéressant? Une réduction de 6,8 % de la rente par année d'anticipation est appliquée. Par contre, il faut savoir que pour les femmes qui arriveront à la retraite avant 2010, seuls 3,4% seront déduits. C'est l'AVS qui leur finance ce cadeau. Il est dès lors important d'en faire la demande, sans quoi la rente sera versée dès 63 ans, et même 64 pour les femmes qui ne seront pas encore retraitées en 2005.
> Et du côté de la fiscalité, est-il vraiment favorable de demander prématurément la rente AVS de Madame, si Monsieur exerce encore une activité professionnelle? En effet, cette rente viendrait s'ajouter au revenu imposable du couple, impliquant que souvent son tiers serait redevable à l'administration fiscale.

Comme on peut le constater, une simple petite erreur de jugement peut parfois coûter très cher. Il est dès lors indispensable de prendre ses dispositions au plus tôt et s'adjoindre les conseils d'un spécialiste lors de ses décisions.

■ **CHRISTIAN DUBEY, CONSEIL FINANCIER, USBR**

VIVRE SOUS LE TOIT

VELUX®

La lumière du jour, de l'air frais et une vue dégagée vers l'extérieur sont d'une importance fondamentale pour le bien-être et la joie de vivre. Cette notion est la base de notre activité, base selon laquelle nous créons nos fenêtres de toit afin que votre pièce sous le toit devienne l'endroit le plus confortable de toute la maison.

• *Le **volet roulant** VELUX – six fonctions de protection en un seul produit.*
• *A chacun son petit royaume – avec les **décorations et protections solaires** VELUX.*

VELUX Suisse SA
Industriestrasse 7, 4632 Trimbach
Téléphone: 062/289 44 44
Fax: 062/293 16 80
E-Mail: VELUX-CH@VELUX.com
Internet: http://www.VELUX.ch

❑ **Oui, je désire recevoir la nouvelle brochure «Vivre sous le toit»:**
❑ **Oui, je désire recevoir la nouvelle brochure «Décoration et protection solaire»:**
❑ **Oui, je désire recevoir la nouvelle brochure «Le volet roulant VELUX – La protection parfaite»:**

Nom _____

Adresse _____

NP/Lieu _____

Téléphone _____

A envoyer à: VELUX Suisse SA, Industriestrasse 7, CH-4632 Trimbach

PAN

DE LA LUMIÈRE DANS LA VIE

Nouveau concept d'agence réalisé à Anzère

La Banque Raiffeisen Lienne-Sionne, née du regroupement il y a deux ans des établissements d'Arbaz, Ayent et St-Léonard, connaît un développement réjouissant. Avec une somme de bilan de 200 millions de francs, elle se place d'ailleurs parmi les plus grandes Banques Raiffeisen de Suisse romande. Forte de son succès, elle a décidé de développer la qualité des services de proximité, non seulement par un riche éventail de prestations et un professionnalisme croissant, mais aussi par l'ouverture dans la station touristique d'Anzère d'une agence au concept novateur. Les nouveaux locaux (immeuble Grand Roc) disposent, en effet, d'un espace d'accueil personnalisé et d'une zone libre-service ouverte 24h/24. Durant les heures d'ouverture, variables selon la saison, un spécialiste financier conseille la clientèle dans un espace ouvert, mettant à disposition une trieuse de monnaie. Dans l'espace 24h/24 accessible avec la carte bancaire, un Bancomat Conto Service permet désormais d'effectuer des retraits et de contrôler l'état de ses comptes. En outre, les commerçants y trouvent un distributeur de rouleaux de monnaies. Un trésor de nuit offre encore en tout temps le transfert de documents et le dépôt de fonds. Cette agence doit servir aussi bien à la clientèle locale qu'aux hôtes de la station, et ceci en toute saison. Dynamique et ouverte à l'innovation, la Banque Raiffeisen Lienne-Sionne a été la première en Suisse romande à introduire une assemblée générale de 100 délégués représentant ses 2300 sociétaires. *(pt.)*

Formation approfondie dans le conseil financier

Les participants au premier cycle d'enseignement pour conseiller financier.

Dans le domaine financier, l'offre et la complexité des prestations ne cessent de croître. Afin que les conseillers à la clientèle puissent répondre de façon optimale aux besoins plus larges des clients, une professionnalisation accrue dans le conseil financier est une nécessité. C'est pourquoi un nouveau cours a été mis sur pied par l'Union Suisse des Banques Raiffeisen à Lausanne. En développant leurs connaissances dans le domaine des placements, de la prévoyance, de la fiscalité, de l'économie, de la communication ainsi que des droits matrimoniaux et de succession, les spécialistes financiers seront à même de mieux visualiser la situation globale du client, en prodiguant un conseil pointu et personnalisé. Le cycle d'enseignement (21 journées de séminaire sur 9 mois) est aussi basé sur l'expérience pratique et l'auto-apprentissage. Pour conclure cette série de cours et obtenir le certificat de «Conseiller financier», la dizaine de participants venus de toute la Suisse romande ont dû se soumettre à un examen complet écrit et oral. Le prochain cycle d'enseignement débute au mois de juin. *(pt.)*

Don de 50 000 francs à Téléthon 2001

Sensibles au mouvement de solidarité qui entoure TELETHON, les Banques Raiffeisen romandes ont tenu à s'associer à l'action 2001, notamment par la mise à disposition de crousilles spéciales «TELETHON» deux semaines durant dans leurs 350 points de vente. Et pour bien marquer le partenariat qui les lie désormais à TELETHON Action Suisse (FTAS), elles viennent d'attribuer à cette dernière 50 000 francs qui viennent compléter les dons de leurs clients. Yves Bozzio, président de la FTAS, a reçu à Aubonne, siège de la Fondation, le chèque des mains de Kurt Strebel, directeur du siège romand de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen.

En Suisse, ce sont 20 000 personnes atteintes de maladie génétique, des enfants surtout, qui bénéficient d'un soutien grâce à TELETHON. Tous les fonds récoltés sont dépensés dans le pays et répartis à parts égales entre l'aide directe aux malades et le financement de projets de recherche, sélectionnés par un comité scientifique. Quant aux Banques Raiffeisen, en tant que coopératives, elles se sont toujours senties responsables à l'égard de la société. L'engagement social et économique constitue pour elles une règle morale fondamentale. En aidant TELETHON à mieux se faire connaître, en invitant leurs clients à participer à l'action, les Banques Raiffeisen entendent contribuer, ces prochaines années aussi, à la lutte contre les maladies génétiques. *(pt.)*

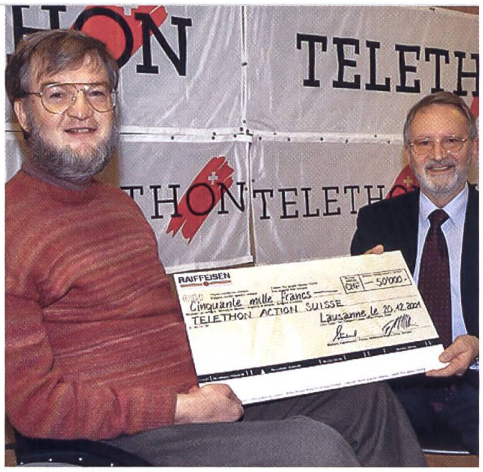


Photo: ARC

Yves Bozzio a reçu le chèque à Aubonne des mains de Kurt Strebel.

Extension au Grand-Saconnex et cohabitation avec Helvetia Patria

Pour le groupe Raiffeisen, l'extension croissante vers les zones urbaines constitue un important facteur de succès. Les Banques Raiffeisen genevoises ont décidé de jouer la carte de la proximité dans les quartiers auxquels s'étendent leurs rayons d'activité respectifs. La Banque Raiffeisen Genève Ouest, née en 2000 de la fusion des établissements du Mandement et de Vernier-Grand-Saconnex, représente aujourd'hui une somme de bilan de 222 millions de francs et 2500 sociétaires. Si le siège social est à Satigny, tous les services sont offerts à Vernier et au Grand-Saconnex. Avec l'agrandissement et la modernisation de cette dernière agence (ch. Edouard-Sarasin 24A), l'engagement de deux collaborateurs porte à 12 personnes l'effectif de la banque. Dans un constant souci de professionnalisme, l'agence du Grand-Saconnex dispose d'un conseiller financier en la personne de Lorenzo di Giaccomo, à qui échoit d'ailleurs la responsabilité des nouveaux locaux. Au-delà d'une zone «24 heures» équipée de Bancomat, l'aménagement intérieur met l'accent sur le conseil à la clientèle avec des guichets ouverts ainsi que des bureaux de conseil individuel. Rappelons que les Banques Raiffeisen, par le biais de coopérations ciblées, proposent aujourd'hui un conseil financier global. Et au Grand-Saconnex, pour la première fois en Suisse romande, Raiffeisen partage ses locaux avec Helvetia Patria, son partenaire dans le domaine des produits de bancassurance. *(pt.)*

L'agence du Grand-Saconnex est facilement accessible en voiture.

Contact en or!

Avec son nouvel aspect, le magazine des clients Raiffeisen ouvre une nouvelle tribune. En effet, la rubrique «CONTACT» vous permet désormais de vous exprimer sur notre magazine ou de façon générale sur notre banque. Envoyez-nous un e-mail à panorama@raiffeisen.ch ou écrivez-nous à Panorama/«Contact», Union Suisse des Banques Raiffeisen, route de berne 20, 1010 Lausanne. Un conseil: plus le texte est court (max. 500 signes), plus la chance de paraître est grande! Le Panorama nouveau est-il à votre goût? Ecrivez-nous et vous aurez peut-être la chance de gagner l'un des trois vrenelis en or qui seront attribués par tirage au sort.

«Boursicotage, non merci!»

Membre fidèle depuis 30 ans, j'ai mis ma confiance dans la politique raisonnablement saine suivie par les Raiffeisen qui ont surnagé dans la marée noire des boulettes bancaires. Que vous conseillez maintenant le boursicotage me sidère! Vouloir à tout prix augmenter vite son capital est une chose que je refuse de faire. «Un tien vaut mieux que deux tu l'auras», surtout quand ce futur disparaît dans des spéculations véreuses. Les industries à long terme ne survivent pas avec des actions à la valeur surfaite. **Mary Meissner, Vernier**

Chaque client est libre de laisser son argent dormir ou de le faire travailler. Les spécialistes des Banques Raiffeisen conseillent leurs clients et les guident en matière de placements – statistiquement plus rentables qu'un compte épargne à long terme – selon leur propension à prendre des risques.

La rédaction

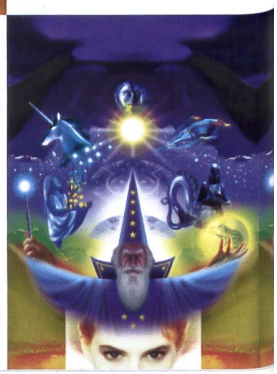
Belle présentation et ...anticipation

La nouvelle formule du «Panorama» me plaît beaucoup de par sa présentation claire et sympathique. La page de couverture est très élégante et «digeste». Un petit bémol toutefois: particulièrement intéressé par l'article «Sus aux primes!», je suis resté sur ma faim en cherchant l'adresse Internet indiquée.

Ruedi Brunschweiler, Sirnach

Entre-temps (démarrage effectif du programme de fidélité «Webmiles» des cartes de crédit Raiffeisen le 8 janvier), le site www.raiffeisen.ch/webmiles a été activé.

La rédaction



LE MONDE DE L'IMAGINAIRE

«Viens avec nous dans un autre univers», tel est le thème du prochain **CONCOURS JEUNESSE.** *Il nous emmène dans le monde fantastique des fables, contes et mythes. Le dernier délai de remise est fixé au 8 mars.*

Certains succès sur grand écran, comme l'histoire captivante d'Harry Potter, le secret mystique qui entoure le «Seigneur des anneaux» et le dessin animé de Disney «Atlantide, l'empire perdu», ne sont que des exemples parmi des milliers d'histoires fabuleuses. La fabrique de rêves hollywoodienne attire ainsi une multitude d'enfants et d'adultes au cinéma. Les fables et légendes nous détournent, l'espace d'un instant, de nos soucis quotidiens. Les histoires stimulent l'imagination, inspirent les rêves et transposent les hommes dans un monde fascinant et merveilleux. «Viens avec nous dans un autre univers» est le thème du 32e Concours international Raiffeisen pour la jeunesse.

QUATRE CATÉGORIES

Pour le plus grand concours de dessin du monde, selon le «Livre Guiness des records», les enfants et jeunes peuvent laisser libre cours à leur imagination. Peinture, dessin, collage, aucune limite n'est fixée du point de vue technique. Seule condition: le dessin doit être de format A3 (42 x 30 cm) et les nom, prénom, adresse, date de naissance et école doivent figurer au verso avant d'être remis auprès de la Banque Raiffeisen la plus proche. Tous les enfants et jeunes, entre 6 et 18 ans, peuvent participer au concours. Pour les quatre catégories d'âge, le thème principal prend trois axes différents:

> Années 1994–96 et 1992–93: «Dessine ton histoire préférée!»
> Années 1988–91: «Crée la couverture d'un conte passionnant!»
> Années 1984–87: «Réalise une affiche pour une exposition dont le thème est ‹Contes – Mythes – Légendes›»

SUPER PRIX À GAGNER

Les vainqueurs peuvent réaliser leurs vœux avec 1000 francs, les deuxièmes avec 500 francs et les troisièmes avec 300 francs. Les trois premiers de la catégorie 1984–87 auront, en plus, la chance de se rendre cinq jours à Berlin. Ce séjour est placé sous le signe de l'art, de la culture, de la politique et de l'amusement bien entendu. En outre, cinq classes sont invitées à la cérémonie nationale de clôture et de remise des prix du concours jeunesse, alors que quinze autres classes touchent 200 francs pour leur caisse de classe. Et «last but not least», il y a encore 2000 autres prix à gagner.

CONCOURS INTERNET

Pour celui qui préfère exprimer son imagination et sa créativité sur l'ordinateur, il a le choix de participer aussi au concours Internet. Les jeunes qui sont nés jusqu'en 1982 sont invités à réaliser leur propre page sur le thème «Un conte moderne». Le site le plus original sera récompensé de 1000 francs, les deuxième et troisième de 500 francs chacun, les quatrième et cinquième de 300 francs chacun. De plus amples informations figurent sous www.raiffeisen.ch.

QUIZ

Pour les amoureux d'énigmes, le concours jeunesse propose aussi quelque chose. Le quiz peut être résolu de manière classique sur le prospectus du concours ou via Internet. Avec les gains – 1000 francs pour le premier et 300 francs chacun, du deuxième au cinquième –, désirs et rêves peuvent être réalisés.

Le délai de remise des dessins, pages Internet et solutions du quiz a été fixé au 8 mars 2002.

■ **JEANNETTE WILD**

INFO

La documentation sur le 32e Concours international Raiffeisen pour la jeunesse peut être demandée auprès de la Banque Raiffeisen la plus proche ou sous www.raiffeisen.ch (sous «Actualités/Nouveautés»).

Le Mantis effectue au moins 50 % de votre travail de jardin !

CHARRUE GRATUITE ! (selon stocks disponibles)

Le travail de jardin facilité

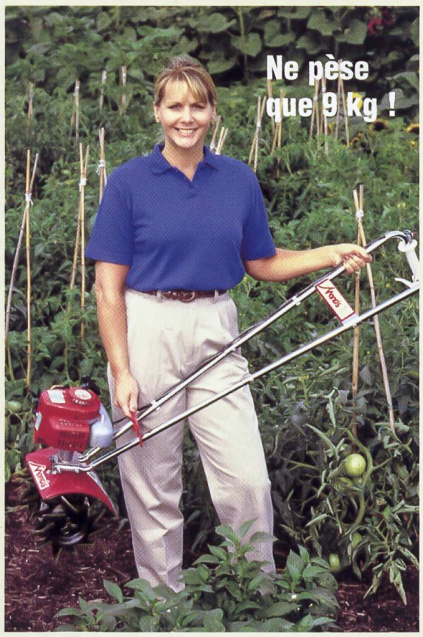
Avec Mantis, vous réussissez le double de travail, en deux fois moins de temps. Vous pouvez effectuer neuf activités différentes : bêcher, planter des pommes de terre, arracher les mauvaises herbes, butter, couper les bordures, aérer le gazon, enlever la mousse, tailler les haies et nettoyer les joints.

Qui n'a pas envie d'avoir un beau jardin ? Pour réaliser ce rêve, beaucoup de temps et de travail sont nécessaires – surtout pour retirer les mauvaises herbes qui repoussent sans arrêt. Heureusement une solution existe : **le Mantis.**

Maintenant vous avez une aide précieuse : le Mantis

Son poids très léger de 9kg, le rend très maniable et pratique dans les jardins de toute taille. Il vous fait gagner beaucoup de temps et vous épargne du travail difficile et fatigant pour vous permettre de profiter pleinement de votre jardin.

Le mode d'emploi très simple du Mantis vous aide à le manipuler très facilement. Cette petite merveille de technicité tourne à 240 T/mn, c'est à dire deux fois plus vite qu'une moto-bêche normale. Son efficacité est grande car vous ne travaillez pas dans le sens de la rotation de la bêche mais plutôt comme si vous utilisiez un aspirateur, c'est à dire d'avant en arrière et inversement. Cette façon de travailler permet au Mantis de bêcher en un temps record à 25 cm de profondeur et vous pouvez ensuite ensemencer ou planter, par exemple des pommes de terre, dans un sol extrêmement aéré. Les sols les plus durs, les plus lourds peuvent être ameublis sans problème. La plantation devient alors un vrai plaisir.



- Bineuse
- Outil de sarclage
- Charrue/Butteuse
- Aérateur de gazon
- Cisaille à haies
- Coupe-bordure
- Nettoyeur joint
- Scarificateur (éliminateur de mousse)

Pour creuser rapidement et sans peine

Même lorsque vous voulez planter des arbres ou des buissons, le Mantis creuse pour vous rapidement et sans peine. Les racines de vos plantes trouveront ainsi le sol idéal pour une bonne croissance.

Mantis – le prestidigitateur

La moto-bêche se transforme en un instant en un éliminateur de mousse. Le Mantis ressemble alors à une tondeuse à gazon en ayant toutefois à la partie inférieure, un râteau rotatif qui peut rapidement, en profondeur et bien sûr proprement éliminer la mousse de votre pelouse.

Votre appareil se change également en aérateur de gazon et permet ainsi à l'air, à l'eau et aux engrais de bien pénétrer dans votre pelouse. Votre gazon va littéralement s'épanouir et même les anciennes surfaces peu entretenues se transformeront, en l'espace d'une année, en un gazon fort, d'un vert flamboyant.

Transformé en coupe – bordures, le Mantis nettoie les extrémités du gazon, que ce soit du béton ou des pierres naturelles. Il s'utilise comme une charrue, trace des sillons et creuse même des couloirs de drainage.

Vous avez une haie à tailler ? Alors adaptez le moteur du Mantis à l'aide d'un simple tournevis et d'une clé et c'est parti ! En un temps record et très facilement, vous obtenez une coupe régulière et très propre.

100 jours à l'essai, satisfait ou remboursé.

Testez cette petite merveille dans votre jardin. Si elle ne répond pas à vos souhaits, vous pouvez nous la retourner dans les 100 jours. Nous nous engageons à vous rembourser le prix total d'achat. Les éléments de sarclage sont en acier breveté. S'ils venaient à s'abîmer, nous vous garantissons leur remplacement pendant 5 ans.

DROIT DE RETOUR 100 jours

1 million de propriétaires de jardin sont déjà fiers de posséder leur outil de jardin Mantis.

Demande d'information 42 010 ❑ Mme ❑ M. (marquer d'une croix)

Nom _____ Prénom _____

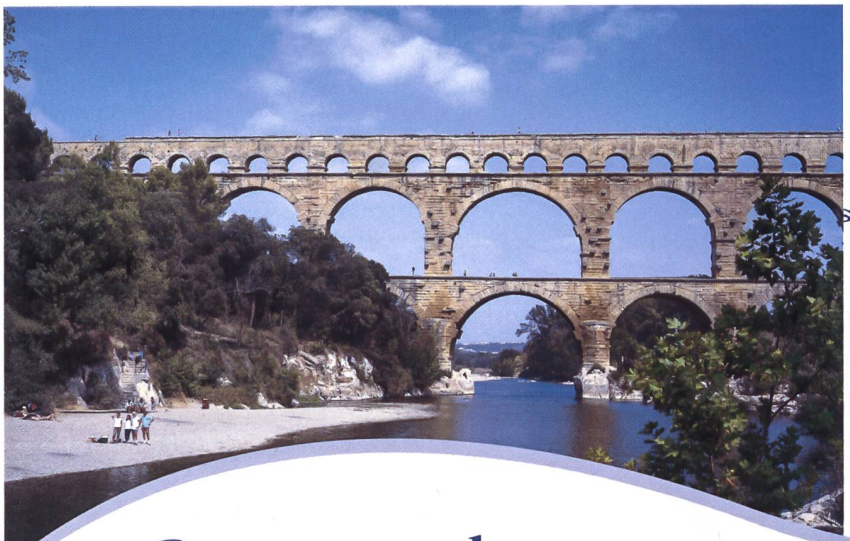
Adresse _____

Code postal/Ville _____ Tél. _____

Renvoyez ce coupon à :

Mantis
Grindelstrasse 12
8303 Bassersdorf

Tél. 0800-110 111
Fax 0800-110 222



Flotel-Tours

Croisière sur le Rhône
(Provence-Lyon)
et sur le Douro
(le Nord du Portugal)

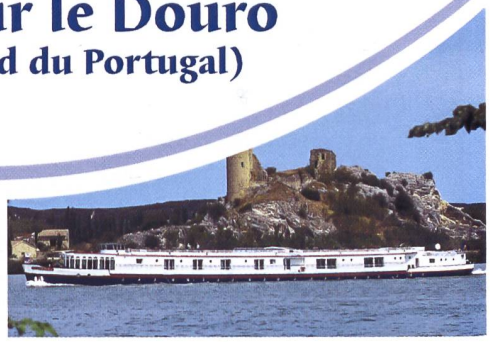
Programme de voyage

Rhône

1er jour: Voyage en bus via Genève pour Aigues-Mortes.
2e jour: Visite d'Aigues-Mortes et navigation à travers la Camargue pour Arles. Tour de ville.
3e jour: Navigation de Arles à Avignon. Excursion à Gordes et au cloître de Sénanque.
4e jour: Tour de ville dé Avignon, visite du Palais des Papes et temps libre. Excursion au Pont du Gard.
5e jour: Passage de l'écluse de Bollène et du Défilé de Donzère. Excursion au château Grignon.
6e jour: Navigation pour Valence. Excursion dans l'Ardèche romantique et sauvage. Dîner du capitaine.
7e jour: Tour de ville de Lyon. Voyage de retour en bus confortable pour la Suisse.

Douro

1er jour: Vol pour Porto. Embarquement.
2e jour: Tour de ville de Porto. L'après-midi, navigation pour Pitetos.
3e jour: Navigation pour Peso da Régua. Excursion à Vila Real avec ses merveilleux jardins.
4e jour: Journée de navigation en direction de la frontière espagnole.
5e jour: Navigation pour Vega de Terrón. Excursion fac. à Salamanque classée patrimoine universel par l'UNESCO. Soirée Flamenco à bord.
6e jour: Navigation jusqu'à Pinh-ao. Excursion jusqu'à San Salvador do Mundo.
7e jour: Navigation pour Porto. Excursion à Lamego. Dîner du capitaine à bord.
8e jour: Débarquement et vol de retour en Suisse.



Dates de voyage 2002

Provence-Lyon (sa-ve)
18.05. – 24.05. (Rhône)
01.06. – 07.06. (Rhône)
17.08. – 23.08. (Rhône)
24.08. – 30.08. (Rhône)

Le Nord du Portugal (sa-sa)
27.04. – 04.05. (Douro)
13.07. – 20.07. (Douro)*
14.09. – 21.09. (Douro)*
19.10. – 26.10. (Douro)*

Prix	**dès Sfr. 2'270.-**
Suppléments Rhône (par personne)	
Suite à 2 lits, pont supérieur	300.-
Suite à 2 lits à usage individuel	800.-
Cabine à 1 lit	300.-
Assurance frais d'annulation	50.-
Suppléments Douro (par personne)	
Voyage Douro incluant les vols	580.-
*Haute saison	100.-
Cabine à 2 lits, pont supérieur	250.-
Cabine à 2 lits à usage individuelle	590.-
Excursion fac. à Salamaca	105.-
Assurance frais d'annulation	65.-

Beaucoup de prestations comprises:
- Douro: vol de ligne pour Porto
- Douro: toutes les taxes d'aéroport
- Rhône: voyage en bus confortable
- Déjeuner à l'aller
- Service de bagages et transferts
- Boisson de bienvenue
- Croisière dans une cabine à 2 lits,pont principal
- Pension complète à bord
- Toutes les excursions, visites et entrées comprises (sauf Douro : Salamanque)
- Pourboires à bord
- Toutes les taxes portuaires
- Guide Flotel-Tours

Envie de partir?

☐ **Veuillez me faire parvenir votre catalogue «Croisières fluviales 2002»** Flotel-Tours

Veuillez réserver définitivement, comme suit::

Croisière:_____ **Dates:** _____

Cabine désirée :

☐ Cabine à 2 lits, pont supérieur ☐ Cabine à 2 lits à usage individuel ☐ Excursion fac. à Salamanque (seul. Douro)
☐ Cabine à 2 lits, pont principal ☐ Cabine à 1 lit ☐ Assurance frais d'annulation

1. Prénom/Nom _____ 2. Prénom/Nom _____

Rue _____ Rue _____

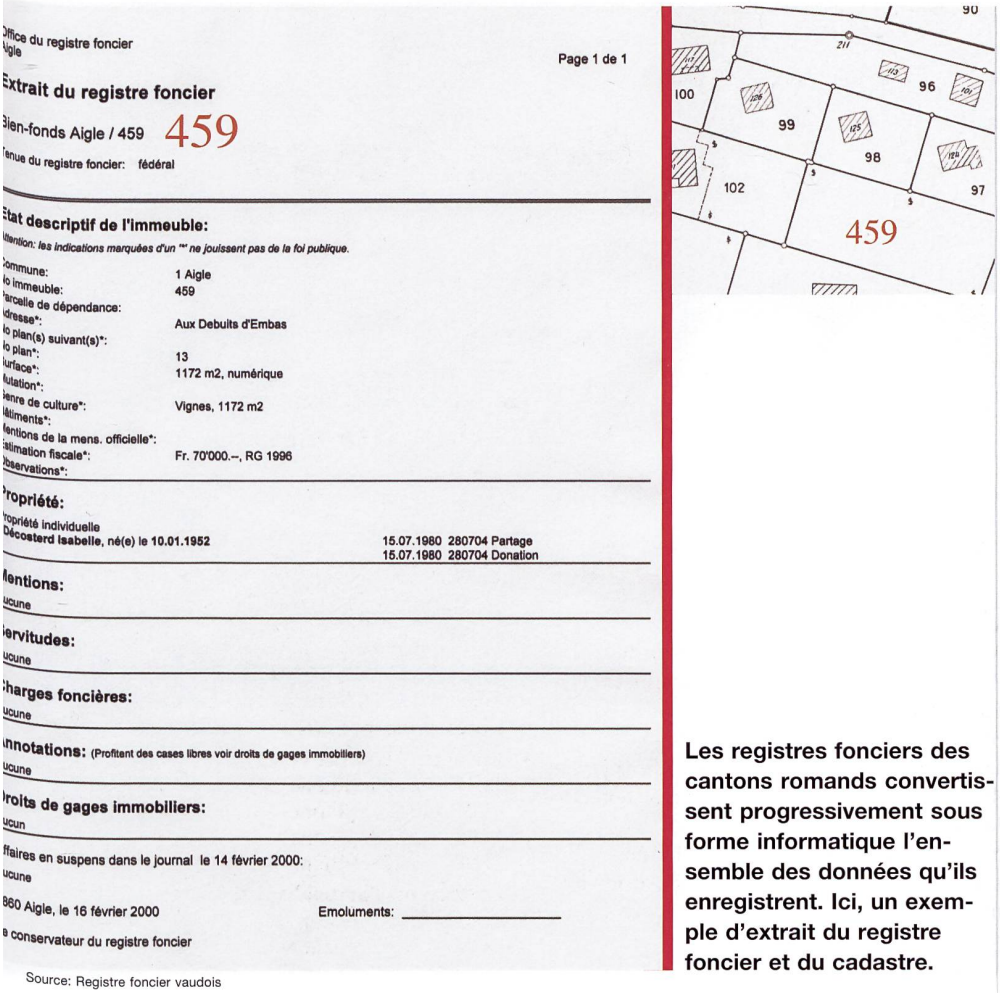
NPA/lieu _____ NPA/lieu _____

Téléphone _____ Date de naissance _____

PA0206F

A envoyer à: Flotel-Tours, Grand-Rue 20, CH-1820 Montreux, Fax: 021 963 83 52, E-Mail: flotel-tours@geriberz.ch

Informations et réservations :téléphone 021 963 83 34



Office du registre foncier
Aigle

Page 1 de 1

Extrait du registre foncier

Bien-fonds Aigle / 459 459

Tenue du registre foncier: fédéral

Etat descriptif de l'immeuble:

Attention: les indications marquées d'un "" ne jouissent pas de la foi publique.*

Commune:	1 Aigle
No immeuble:	459
Parcelle de dépendance:	
Adresse*:	Aux Debults d'Embas
No plan(s) suivant(s)*:	
No plan*:	13
Surface*:	1172 m2, numérique
Mutation*:	
Genre de culture*:	Vignes, 1172 m2
Bâtiments*:	
Mentions de la mens. officielle*:	
Estimation fiscale*:	Fr. 70'000.–, RG 1996
Observations*:	

Propriété:

Propriété individuelle
Décosterd Isabelle, né(e) le 10.01.1952 — 15.07.1980 280704 Partage
15.07.1980 280704 Donation

Mentions:
Aucune

Servitudes:
Aucune

Charges foncières:
Aucune

Annotations: (Profitant des cases libres voir droits de gages immobiliers)
Aucune

Droits de gages immobiliers:
Aucun

Affaires en suspens dans le journal le 14 février 2000:
Aucune

1860 Aigle, le 16 février 2000 — Emoluments: _____

Le conservateur du registre foncier

Source: Registre foncier vaudois

Les registres fonciers des cantons romands convertissent progressivement sous forme informatique l'ensemble des données qu'ils enregistrent. Ici, un exemple d'extrait du registre foncier et du cadastre.

LE REGISTRE FONCIER

Méconnu des locataires jusqu'au jour où ils désirent accéder à la propriété, le registre foncier est un **SERVICE PUBLIC** *chargé de donner l'état des droits en relation avec les immeubles.*

Pour la plupart des droits immobiliers, une inscription est nécessaire. Après avoir signé un acte d'achat d'une parcelle devant un notaire, l'acquéreur ne devient le nouveau propriétaire qu'après l'inscription de son nom au registre foncier. De plus, toute personne peut se fier aux inscriptions qui y figurent. Il assure ainsi un rôle important de sécurité des transactions immobilières. C'est le principe de la foi publique du registre foncier.

L'expression «registre foncier» désigne un ensemble de documents qui fixent la situation juridique de chaque immeuble. Le journal permet d'éviter les inégalités qui pourraient résulter du report dans le temps de telle ou telle inscription dans le grand livre. Ce dernier est l'élément principal du registre foncier. D'un grand recueil, il est devenu un ensemble de fiches. A cela s'ajoutent les pièces justificatives (contrats d'achat, exercice des servitudes, etc.) et les registres accessoires (propriétaires, créanciers). Sur la base de la mensuration cadastrale, le plan fixe la description et les limites des parcelles. Au XIXe siècle, les cantons avaient établi un système de publicité des droits au moyen de cadastres à classements personnels (une page par propriétaire). L'entrée en vigueur du Code civil suisse le 1er janvier 1912 consacra le registre foncier fédéral, tenu selon le système réel (une fiche par parcelle). Mais cette unification représente un travail de longue haleine. En Suisse, à l'exception des cantons du Jura et de Vaud, ce travail n'est pas achevé.

ÉVOLUTION INFORMATIQUE

L'informatisation en cours du registre foncier va améliorer la communication et l'exploitation des informations. La plupart des cantons romands sont à l'avant-garde en Suisse dans la saisie de leurs données.

Chacun peut demander qui est inscrit comme propriétaire d'un immeuble. Mais pour en apprendre plus, on doit justifier d'un intérêt légitime ou présenter une autorisation du propriétaire. C'est le principe de la publicité foncière. Ainsi, nul ne peut se prévaloir du fait qu'il n'a pas connu une inscription portée au registre foncier. Il y a toutefois des exceptions, comme les règlements de la police des constructions ou de l'aménagement du territoire, les codes fixant les rapports de voisinage.

De par la loi, l'administration fiscale et les notaires ont accès à l'ensemble du registre foncier, les géomètres et communes à certaines données (descriptif, nom du propriétaire, servitudes). D'autres, comme les banques, avocats, architectes peuvent consulter le registre foncier en justifiant d'un intérêt ou de l'autorisation du propriétaire. De par l'informatisation, une modification du droit fédéral va bientôt permettre aux banques et aux professionnels de l'immobilier d'accéder directement à la base de données contre paiement.

En cas d'intérêt justifié (achat de maison ou terrain), le public peut prendre connaissance des indications relatives à la surface, aux servitudes grevant la parcelle. Il s'agit de savoir avant toute acquisition s'il existe un droit de passer sur d'autres parcelles pour accéder à la route, ou si des canalisations d'eau ou d'autres restrictions doivent être tolérées par le propriétaire en faveur de ses voisins. On peut aussi se faire délivrer un extrait du registre foncier.

■ **OLIVIER DIND**

INFO

Des informations et adresses figurent sur le site de la Société Suisses des Conservateurs du Registre Foncier: www.registre-foncier.ch

Superba veille sur ton sommeil!
SUPERBA
Matelas • Lits • Confort

Theo Wyler présente fièrement le Passeport musées au «Mühlerama» de Zurich.

Photo: Sonntagsblick, Bruno Torricelli

ENTRÉE LIBRE AU MUSÉE

L'action **PASSEPORT MUSÉES** *des Banques Raiffeisen a été prolongée de trois ans. L'impulsion est venue des plus de 100 000 clients qui, rien que l'an dernier, ont visité les presque 290 musées affiliés.*

«Autrefois, on visitait un musée pour apprendre quelque chose», soutient Theo Wyler, directeur de la Fondation Passeport Musées Suisses. Aujourd'hui, c'est bien plus que cela: il y a le jeu, le plaisir et le divertissement. Les musées ont définitivement laissé derrière elles l'image «empoussiérée» qui leur collait à la peau. Jusqu'à fin 2004, les détenteurs des cartes Raiffeisen pourront encore s'en convaincre!

«Panorama»: L'action est prolongée de trois ans. Est-ce que vous vous attendez encore à une augmentation du nombre de visiteurs?
Theo Wyler: Oui, nous espérons que toujours plus de clients Raiffeisen affluent dans nos musées. Le nombre de visiteurs atteint déjà aujourd'hui un bon niveau.

INFO

Avec vos cartes ec/Maestro, EUROCARD/MasterCard ou encore avec la Visa-Card Raiffeisen, vous avez la possibilité de faire découvrir gratuitement à cinq enfants de moins de 16 ans le monde merveilleux des musées. Et peu importe s'ils sont vos enfants, neveux, filleuls ou amis de ces derniers. Avec le Passeport musées d'une valeur de 105 francs, vous pourrez ainsi partir à la découverte de 290 musées d'A(igle) à Z(uoz).

Au-delà de l'entrée gratuite, qu'est-ce qui rend le Passeport musées aussi attrayant?
En moyenne, toutes les deux semaines, un nouveau musée s'ajoute à la liste. Il y a cinq ans, on a commencé avec 180 musées. A fin 2001, nous comptions 290 adhérents et 70 d'entre eux sont des musées d'art. Ce sont souvent eux qui s'annoncent de leur propre initiative.

Comment peut-on convaincre les enfants de visiter un musée?
Il existe de nombreux musées d'avant-garde pour les enfants. Au Forum de l'histoire suisse de Schwytz, on peut, par exemple, parcourir l'histoire interactivement grâce à des ordinateurs. Je conseille également la visite des musées d'histoire naturelle. Souvent, ils sont à l'avant-garde avec de nombreuses expositions spéciales très divertissantes, comme celle sur les mites de nos cuisines. Avec ces expositions, on veut permettre aux enfants de faire des expériences pratiques. Les forteresses et châteaux se révèlent aussi passionnants. A Kyburg près de Winterthour, par exemple, on y présente tout le système d'alarme et de surveillance. En outre, les petits visiteurs peuvent y confectionner du pain.

La période hivernale est idéale pour la visite des musées. Quels sont les plus prisés?
En hiver, les musées à l'air libre comme les châteaux et forteresses, qui ne sont pas chauffés, sont fermés. Par conséquent, les musées les plus fréquentés sont ceux d'histoire naturelle ou ceux ludiques.

Combien, parmi les visiteurs, sont des clients Raiffeisen?
La proportion est très élevée: en 2000, par exemple, 42 000 clients ont profité de l'entrée gratuite au Musée des transports de Lucerne, ce qui représente 8% du total des visiteurs. C'est un succès! Même en 2001, cette proportion était de 5%.

Comment expliquer cette diminution?
Durant la première année de l'action, les musées les plus appréciés étaient aussi ceux qui étaient les plus connus: le Ballenberg, le Musée olympique et celui des transports. Dans ces musées, la part des visiteurs s'est réduite au profit des moins connus. Les clients des Raiffeisen se sont, en effet, rendus compte qu'il existait une foule d'autres musées qui valent la peine d'être visités.

A l'étranger, il y a des initiatives semblables. Quelles sont les expériences faites?
Aux Pays-Bas, le Passeport musées a rencontré un grand succès et c'est devenu une habitude d'aller au musée. Ces visites font aujourd'hui partie intégrante du quotidien des Hollandais. En Suisse, nous n'en sommes pas encore à ce point, mais nous sommes certainement sur la bonne voie. Interview: Daniel Knus

FAMILLES RECOMPOSÉES, DU BRICOLAGE?

Même si l'image de la **FAMILLE TRADITIONNELLE** *résiste encore bien, la réalité est tout autre: plus de 40% des unions aboutissent à un divorce. Il s'ensuit une augmentation des* **FAMILLES RECOMPOSÉES.**

Trois mois après le décès de son mari suite à une maladie incurable, Viviane* ne savait qu'une chose: «De toute façon, il faut bien que la vie continue avec ma fille de 4½ ans et mes jumelles de 1½ an.» Peu de temps pour le travail de deuil; elle a pu s'appuyer sur le cercle de ses amis. Et à peine une année plus tard, elle a bien senti que pour Robert, il y avait un peu plus que de l'amitié.

UNE NOUVELLE VOITURE ENSEMBLE

Durant cette première phase, Viviane luttait contre l'idée d'une nouvelle relation. Mais le besoin d'un soutien et de sécurité fut le plus fort. Robert n'avait pas d'enfants. Comme les enfants de Viviane étaient encore petites, elles n'ont pas eu de difficultés à accepter Robert comme un père. «Au début, j'ai été confronté au fait qu'il avait existé quelque chose avant moi. Mais je m'y suis heureusement bien adapté», se souvient Robert. Pourtant, le couple naissant se décida à construire un nouveau chez-soi ensemble. Ce nouveau départ à un autre endroit était important pour les deux. «Aménager ensemble une nouvelle maison, cela m'a aidée à prendre congé du passé et à me consacrer à la consolidation de ma nouvelle famille». Un an plus tard naissait leur fille Sylvie. Sur le plan émotionnel, Robert se sent très proche des quatre filles.

* Prénoms modifiés

Dans une famille recomposée, la communication et la tolérance sont des conditions importantes pour réussir à vivre ensemble.

Aujourd'hui, après vingt ans d'une vie de famille recomposée, Viviane et Robert regardent le passé avec reconnaissance: «Pour nous, ce nouveau départ en famille a été une chance.»

REPRENDRE CONFIANCE

Ce qui fut très différent pour Monique et Bernard. Après 20 années de mariage, le mari de Monique la quitte pour une autre femme. «L'affront était si gros que je ne pouvais m'imaginer pouvoir à nouveau faire confiance à un partenaire», se souvient Monique. Et les deux garçons du couple, presque adultes, ont été aussi bouleversés par l'événement. Suite à une thérapie de plusieurs années, Monique s'est trouvée de nouveau prête à faire confiance et par conséquent, à se lancer dans une histoire de couple. Ses fils oscillent entre l'acceptation et le rejet du nouveau partenaire. Le plus jeune des garçons ajoute: «Le problème sera plus évident lorsque, pour un événement familial, le père génétique ne sera pas là».

SE FAIRE UN VÉCU

Dans un nouveau couple, chacun apporte avec soi son lot d'expériences douloureuses ou heureuses. Ces vécus passés doivent-ils être thématisés avec le nouveau partenaire ou doit-on les oublier? «L'oubli n'est pas souhaitable, mais il est nécessaire de faire une conclusion», estime Heidi Oetiker-Bänninger.

Pour les pédagogues et les psychologues, les nouvelles familles peuvent avoir certains avantages. Les enfants issus de familles recomposées ont souvent en eux de meilleures compétences sociales parce qu'ils ont appris, de bonne heure souvent, avec leur beau-parent, comme il est indispensable de faire des compromis pour que la nouvelle structure familiale réussisse. ■ **RUTH RECHSTEINER**

INFO

Les services de planning familial des grandes agglomérations proposent un soutien aux couples en situation difficile. Dans certains cantons, il existe des associations privées qui s'adressent plus spécifiquement aux familles recomposées. Renseignez-vous auprès de votre commune de domicile pour avoir les coordonnées du centre proche de chez vous.

Entretien avec Heidi Oetiker, thérapeute de couple et médiatrice

«Panorama»: Le nombre des familles recomposées ne cesse de croître. Quels en sont les effets sur la société?
Heidi Oetiker: Un des effets les plus visibles est sans aucun doute le fait qu'un pourcentage croissant d'enfants et d'adultes se trouvent dans l'obligation de tirer un trait sur le passé et de s'installer le mieux possible dans un nouveau contexte relationnel. Une des conditions essentielles à cela est le renforcement de sa propre responsabilité et de la capacité à communiquer.

Un nouveau départ familial avec des enfants issus de chaque partenaire signifie des efforts particuliers. Dans cette nouvelle constellation, à quels problèmes ces parents sont-ils confrontés?
Les défis posés par une famille recomposée ne sont souvent pas détectés dans toute leur complexité au premier abord. C'est une illusion de vouloir exclure le parent ne vivant pas avec les enfants. Que ce contact-là soit plus ou moins régulier ou dans les cas extrêmes, soit totalement interrompu après le divorce, le lien existe tout de même. En tant qu'adulte, accepter des enfants et selon les âges, se préparer à les éduquer, est nettement plus difficile que d'élever les siens propres. Mais on peut y réussir si le dialogue s'instaure entre tous pour chaque problème qui émerge.

Quels sont les problèmes juridiques qui peuvent intervenir à la création d'une nouvelle famille?
L'obligation d'entretien découlant du premier mariage du mari peut prétériter lourdement le budget familial. Par son nouveau mariage, le mari, s'il est la principale source de revenu, a des obligations d'entretien aussi envers sa seconde épouse. Celle-ci perd d'ailleurs le droit à sa pension vis-à-vis de son ex-époux lorsqu'elle se remarie, et selon la procédure de divorce, en cas de long concubinage également. Si le mari souhaite que son obligation d'entretien découlant de son premier mariage soit abrogée en raison de ses nouvelles obligations familiales, il doit en convenir par écrit avec son ex-épouse ou, le cas échéant, déposer une requête en révision auprès de l'instance compétente.

Photo: Ldd

D'après votre expérience, quelles sont, selon vous, les conditions à réunir pour qu'un nouveau départ familial réussisse?
Un nouveau départ familial a de bonnes chances de réussite si les adultes restent bien conscients que cette phase de leur vie peut être une aventure passionnante, pleine de défis et de possibilités d'épanouissement. Des essais donnent à toutes les personnes impliquées la possibilité de faire des expériences et de réaliser ainsi clairement si ce projet est viable. Mais comme l'exercice n'est déjà pas simple en lui-même, il est nécessaire au préalable, que chacun soit fondamentalement prêt à se laisser aider par des spécialistes dans les situations de crise.

Interview: Ruth Rechsteiner

LE PLUS GRAND PARC DE JEUX COUVERT POUR JUNIORS EN SUISSE

ESPACE JUNIOR

FORUM FRIBOURG
du 20.10.2001
au 01.04.2002

INFO: 032 841 59 18

www.espacejunior.ch

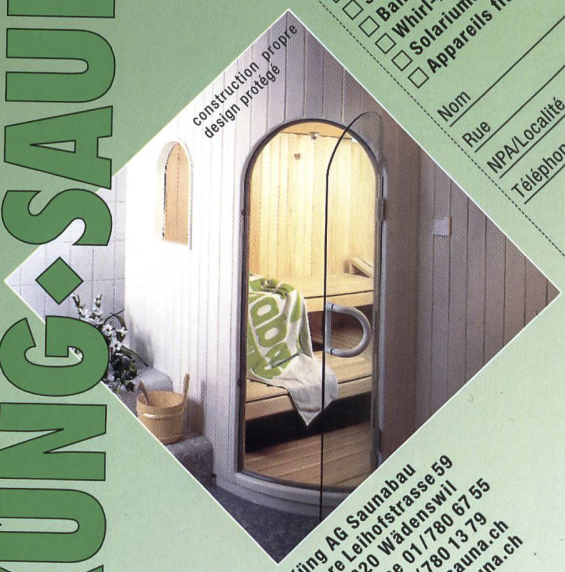
LUDIK Jeux et animations pour enfants

KÜNG·SAUNA

Coupon pour documentation
- ☐ Sauna finlandais
- ☐ Sauna bio/BIOSA
- ☐ Sauna en poutres
- ☐ Sauna à monter soi-même
- ☐ Bain de vapeur
- ☐ Whirl-Pol
- ☐ Solariums
- ☐ Appareils fitness

Nom
Rue
NPA/Localité
Téléphone

Pan



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

www.edimen.ch

DAELIM

DAELIM imbattable en prix et qualité!

Daelim History 125
Fr. 4'590.–

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

Imported by

MOSPORT

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

PRÉPARATION DES SEMENCES

Pour une floraison abondante sur le balcon et dans le jardin, la **CULTURE DES PLANTS** *s'avère simple et avantageuse. Mais elle demande de la place et du temps.*

Une serre avec beaucoup de lumière et un taux d'humidité élevé offre les meilleures conditions de culture.

Pour habituer les plants aux conditions extérieures, on les expose durant les périodes plus clémentes.

Une bouteille transparente en pet dont on a coupé le fond sert de «mini-serre» à l'extérieur.

Une enveloppe plastique assure une bonne protection aux jeunes plants. Les jours de soleil, il convient d'aérer régulièrement.

Photos: Holger Beckmann

Pour une culture réussie de la semence, il est important de disposer d'un terrain fertile stérile, de sorte que les graines de mauvaises herbes, champignons et bactéries ne prennent pas le dessus. On conseille donc d'acheter une terre spéciale puisque les graines nécessitent ce qu'on pourrait appeler de la «nourriture pour bébé». Le terreau frais pour les fleurs contient de l'engrais et n'est donc pas idéal.

Pour produire son propre terreau pour la semence, il faudrait, en fait, mélanger un tiers de terre du jardin, un tiers de compost bien dégradé et un tiers de sable. Pour stériliser le tout, on peut utiliser une vieille poêle; ou on met le mélange dans une feuille d'aluminium, que l'on place bien fermée dans un four chauffé à 150°C pendant 30 minutes. Quand la terre se refroidit, elle est stérile et immédiatement utilisable.

Pour les semis, il faut plutôt des récipients plats avec des ouvertures pour le drainage. Dans le commerce spécialisé, vous trouvez une offre en mini-serres. On remplit les récipients de terreau dont le surplus peut être éliminé à l'aide d'un petit morceau de bois. Mettre ensuite les pots ou bacs sur des dessous-de-plat; si vous n'en avez pas assez, vous pouvez vous arranger, par exemple, avec de vieilles plaques à gâteau. On peut ensuite légèrement comprimer la terre afin de la rendre compacte. Enfin, arrosez abondamment avec de l'eau tempérée.

ENSEMENCER AVEC DU SABLE

Les semences sont répandues avec parcimonie, pour éviter qu'elles ne se «disputent» la place à disposition. Les pousses ont tendance à croître à la verticale pour atteindre tout de suite la lumière, au lieu de se répandre à l'horizontale. Pour réussir à ensemencer de façon idéale même les graines les plus petites, il est conseillé de les mélanger à un peu de sable. Recouvrir ensuite d'une fine couche de terreau et s'assurer que les graines sont bien au contact de la terre. Ne pas oublier d'inscrire sur chaque pot son contenu!

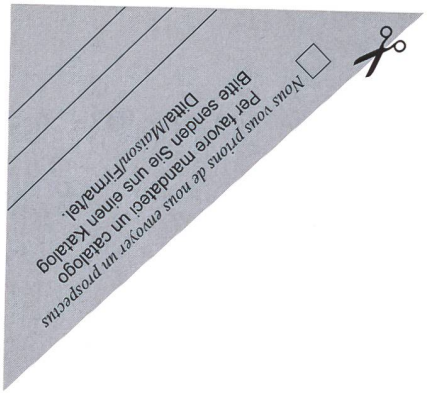
Pour la germination, il est essentiel d'obtenir une humidité uniforme au moyen d'une «mini-serre». Pour appliquer cette technique, on peut mettre les récipients dans un sac plastique que l'on ferme ou on peut aussi les couvrir avec des feuilles plastiques transparentes de conservation. Pour la majeure partie des semences, la température idéale, mesurée près du pot, doit être d'environ 20°C. Mais selon les variétés, elle peut aussi varier. Il convient donc de bien lire les informations figurant sur les sachets de semences.

CHALEUR, LUMIÈRE ET EAU

Quand les semences germent et qu'on voit la première pousse, il faut alors de l'air et beaucoup de lumière. Après avoir éliminé l'enveloppe plastique, il est important de bien arroser avec de l'eau tempérée. Toutes les plantes ont besoin de lumière. Un conseil: pour éviter que les plants ne s'inclinent vers la fenêtre à la recherche de la source lumineuse, prendre un morceau de carton, le recouvrir d'une feuille d'alu et le positionner derrière le pot. L'aluminium reflétant la lumière garantit ainsi une croissance verticale.

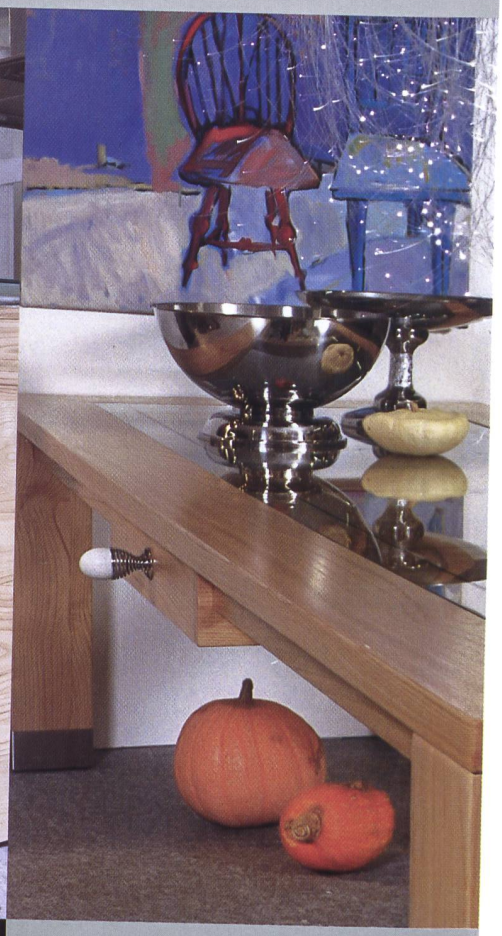
Lorsque les plants sont assez hauts pour les saisir entre deux doigts, on peut les transplanter chacun dans un petit pot. Les gobelets de yogourt conviennent également, avec une petite ouverture au fond pour le drainage. Une autre alternative serait de planter les pousses dans des cartons à œufs.

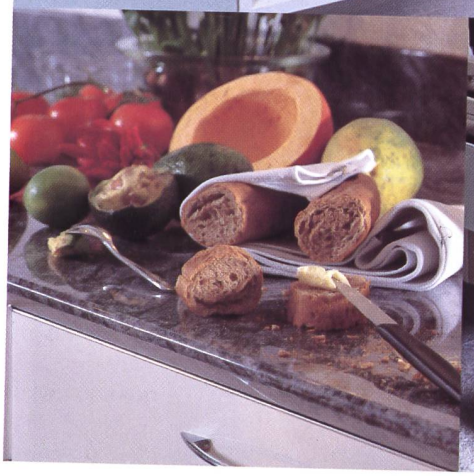
Une fois les plants transplantés, il faut absolument les arroser abondamment et les placer dans un endroit bien éclairé pour permettre une bonne croissance. Pour habituer les nouvelles pousses à l'endroit qu'elles occuperont dans le jardin, il est conseillé de les mettre à l'extérieur durant les périodes plus clémentes. Néanmoins, il convient de les abriter de la lumière directe les premiers jours pour éviter de brûler les feuilles. ■ **EDITH BECKMANN**



PODIUM® live...

Benvenuti in cucina.





Per ulteriori informazioni rivolgersi a
D'ultérieures informations vous seront données par
Weitere Informationen erhalten Sie über

MERCOLLILEGNO SA
Via ai Ciòss • CH-6593 Cadenazzo
Internet: www.mercollilegno.ch
e-mail:info@mercollilegno.ch
Tel. 091-851 97 20 • Fax 091- 851 97 29

Tarifs postaux élevés

Ces deux dernières années, les tarifs postaux ont sensiblement augmenté. Les entreprises qui pratiquent la vente par correspondance sont particulièrement sous pression, aussi longtemps que la Poste maintiendra le monopole sur les paquets de moins de deux kilos. La Loi sur les postes empêche, en fait, les entreprises de commerce par correspondance de se tourner vers des services d'expédition privés plus avantageux.

ACHETER DE SON FAUTEUIL

FEUILLETER *confortablement à la maison les* **CATALOGUES** *de papier glacé est depuis des décennies une façon très appréciée de faire son shopping. Le commerce des ventes par correspondance se renforce aujourd'hui via l'Internet.*

Les anciens se souviennent peut-être encore de ces petits échantillons de laine colorée qui, collés sur les pages des catalogues, stimulaient les achats. Aujourd'hui, on peut acheter presque tout avec ce type de commerce: des vêtements aux fleurs, des accessoires pour la voile aux ordinateurs. Et tout peut être commandé aisément depuis le canapé du salon.

Certains catalogues offrent une vue d'ensemble pratique de l'assortiment, alors que d'autres sont de véritables œuvres d'art graphiques, dont la production exige beaucoup de travail, et reviennent par conséquent très cher. «A la fin, ces coûts retombent toujours sur les clients», affirme Mark Meier, président de l'Association suisse des ventes par correspondance (ASVPC). D'un autre côté, ces catalogues ont la même fonction qu'un livre illustré. Avec psychologie, les catalogues cernent les besoins de la clientèle potentielle et exaucent les rêves. La fascination de la vente par correspondance est encore aujourd'hui de pouvoir feuilleter un catalogue assis sur le divan et commander en toute tranquillité. En outre, même les conditions d'achat sont avantageuses pour la clientèle.

SUCCÈS DE L'E-COMMERCE

Plus de cinquante entreprises de vente par correspondance sont affiliées à l'ASVPC. «L'an passé, nous avons réussi à maintenir de bons chiffres d'affaires, malgré la pression croissante de la concurrence», dit Mark Meier. Le développement des ventes via Internet est important: le chiffre d'affaires sur le web a quasi doublé l'an dernier (4,5%) par rapport à 2000, année durant laquelle l'augmentation n'avait été que de 2,3%. «Généralement, dans le commerce électronique, la phase d'euphorie initiale fait place à une certaine sobriété», lance Rolf Busch, responsable de projet dans le secteur de l'e-commerce chez CSP à Saint-Gall. «Mais cela n'a pas été le cas dans le commerce par correspondance. Selon moi, ces achats se feront de plus en plus via le net. Les avantages de ce secteur sont évidents: l'offre est toujours actuelle et les coûts pour le matériel d'impression peuvent ainsi être réduits».

En 2000, dans le domaine de la consommation privée, les dépenses totales se sont élevées à quelque 81,7 milliards de francs (sans compter la voiture et le carburant). La vente par correspondance, quant à elle, représente 1,8 milliard.

QUALITÉ ET PRIX BARRÉS

Dans la vente par correspondance, on trouve presque tous les articles. Et il n'est pas dit qu'ils ne soient pas de qualité et qu'ils ne répondent pas à des critères écologiques ou biologiques. Et il n'est pas rare qu'ils soient à prix barrés. Certaines entreprises suisses qui pratiquent ce type de vente ont une longue tradition dans le domaine. «Nous pouvons mettre en avant une expérience de cinquante ans», affirme Horst Schneider, responsable des expéditions chez Spengler. «Le secteur du commerce par correspondance représente 40% de notre activité». Dans le secteur de l'habillement, la part du commerce électronique est minime. Les gens commandent par carte postale, fax, e-mail ou téléphone», ajoute encore Horst Schneider.

Le WWF Suisse se considère l'une des entreprises de vente par correspondance les plus écologiques. Et cela parce que 12% des commandes sont effectuées par Internet.

■ **RUTH RECHSTEINER**

Photo: B&S

AUCUNE ENVIE DE S'ÉNERVER

Pour trouver **PAIX** *et* **TRANQUILLITÉ,** *hors des pistes fréquentées et des énervements aux remontées mécaniques, certains préfèrent les chemins de randonnée hivernale. Les stations proposent de beaux itinéraires, comme alternative au ski et au snowboard.*

Il y a des gens pour qui les vacances d'hiver sont les plus attrayantes et les plus reposantes de l'année. Si, en plus, ils aiment la montagne, alors ils penseront à les passer en Suisse. Enveloppée d'une neige abondante et poudreuse et sous un ciel azur, la montagne apparaît féerique. Les stations alpines jouent bien entendu à fond cette carte et proposent un vaste éventail d'activités.

IL N'Y A PAS QUE LE SKI

Pourtant pas tous les amoureux des paysages enneigés sont des accros de ski ou de snowboard, et peut-être ne se sentent-ils pas non plus à l'aise sur les étroits skis de fond. Des pistes surpeuplées et les longues files d'attente aux installations de remontées mécaniques sont des motifs suffisants pour renoncer à chausser les skis. Il existe heureusement de nombreuses alternatives comme, par exemple, le ski de randonnée, les tours en raquettes ou la randonnée hivernale. Rien qu'en Suisse, les magasins spécialisés s'attendent à vendre 25 000 paires de raquettes. Un ordre de grandeur qui correspond déjà au ski de fond. On ne s'étonne guère de voir les stations de sport d'hiver s'adresser à la clientèle potentielle des non skieurs.

A LA RECHERCHE DE CALME

Si le skieur trouve son plaisir dans la glisse, le randonneur cherche autre chose. Chez ce dernier, la paix, la tranquillité, le sentiment de liberté dans un paysage intact jouent un rôle important. Cette évasion dans la nature hivernale permet à beaucoup de personnes de décrocher, de recharger les batteries, d'échapper au stress quotidien. Pouvoir plus tard s'asseoir sur un banc au soleil et admirer un magnifique panorama alpin apporte au randonneur le calme et la relaxation nécessaire pour affronter à nouveau les soucis quotidiens.

En choisissant la randonnée, on profite d'avantages non négligeables: les problèmes liés au matériel sont oubliés. On n'a pas besoin d'essayer et d'acheter un nouvel équipement de ski fort coûteux, de louer et de maîtriser du nouveau matériel, d'acheter des cartes journalières pour les installations de remontées mécaniques. De solides souliers d'hiver avec des bonnes semelles ainsi que des habits chauds suffisent (voir encadré).

LE BOOM EN SUISSE

Pourquoi soudain ce boom? La randonnée hivernale vit une renaissance en Suisse depuis les années 90. Elle s'est développée au moment où le snowboard connaissait un succès fulgurant parmi les jeunes générations. Tout à coup, les personnes dans la quarantaine se sont demandées si elles voulaient passer de deux lattes à une planche. Les plus sportifs l'ont fait, alors que la plupart en sont rester au statu quo. Ils ont continué à faire du ski, voire du ski de fond ou alors se sont mis à la randonnée hivernale.

Les hivers riches en soleil et pauvres en neige qu'a connu la Suisse au milieu et à la fin des années 90 ont bien entendu contribué au développement de la randonnée. Un peu partout, les responsables du tourisme ont fait de l'urgence une vertu en préparant désormais non seulement les pistes de ski alpin et nordique, mais aussi des centaines de kilomètres de chemins de randonnée. Au-delà des panneaux indicateurs, tout a été fait pour rendre la vie des randonneurs aussi agréable que possible.

Pour la préparation des chemins de randonnée, des véhicules spéciaux sont engagés un peu partout. Contrairement au ski, la neige n'est pas absolument nécessaire pour les excursions à pied, même si le paysage recouvert de son blanc manteau est plus féerique. La popularité de cette activité a favorisé, jusqu'à aujourd'hui, la réalisation de plus de 3000 kilomètres d'itinéraires dans les stations de montagne sur l'ensemble du territoire suisse.

AVEC L'AIDE DES GUIDES

Qui veut en savoir plus sur les randonnées hivernales dans notre pays peut demander toutes les informations nécessaires sur les itinéraires locaux dans les offices du tourisme. Dans ces bureaux, l'amoureux des excursions pédestres peut aussi s'informer sur les conditions météorologiques, sur le type d'itinéraires, etc. Ces détails, on peut aussi les obtenir auprès de Suisse Tourisme à Zurich (Tödistrasse 7, tél. 0800 100 200 3, Internet: www.myswitzerland.com). En outre, pour la saison hivernale 2001–2002, Suisse Tourisme a élaboré des feuilles d'information avec toutes les auberges et tables romantiques que le randonneur rencontre sur son chemin. Car l'appétit vient en marchant aussi.

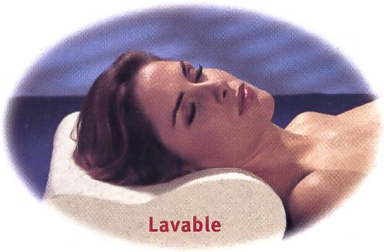
■ **THOMAS SCHNEIDER**

Six conseils pour les randonnées hivernales

1. De bonnes chaussures imperméables avec semelles anti-dérapantes sont nécessaires. Crampons et piolets peuvent se révéler utiles selon l'itinéraire.
2. Prenez avec vous une veste chaude et imperméable. En hiver, en effet, des chutes de température ou de neige peuvent intervenir à tout moment.
3. Protégez-vous de l'intense soleil hivernal au moyen de lunettes spéciales, d'un chapeau et de crème solaire.
4. En cas de glace, de fortes chutes de neige ou de danger d'avalanche, les itinéraires sont fermés. Il est donc conseillé de s'informer au préalable auprès de l'office du tourisme ou des remontées mécaniques.
5. Les sentiers de randonnée sont séparés des pistes de ski alpin et de ski nordique. Si vous devez traverser l'une d'elles, souvenez-vous de laisser la priorité aux skieurs.
6. Tenez vos chiens en laisse car, souvent, les itinéraires traversent une nature intacte. Les animaux sauvages peuvent se blesser en fuyant et, dans la haute neige, ils n'ont aucune chance s'ils se font attaquer par un chien.

elsa

Swiss made

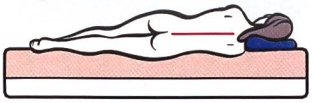


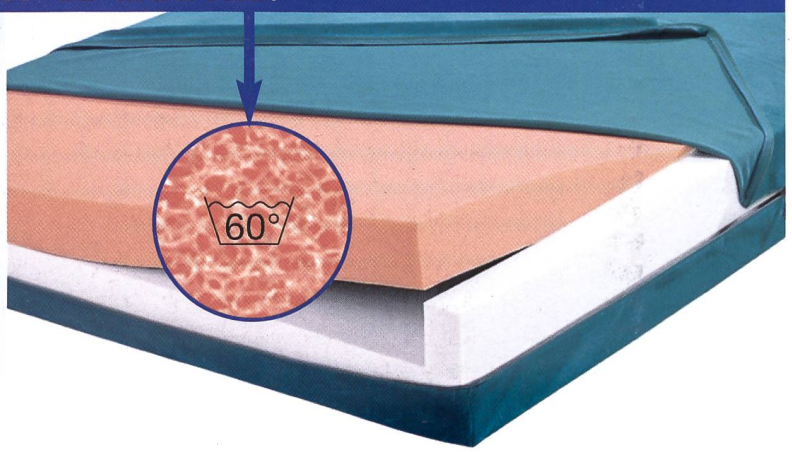
NOUVEAUTÉ: Un sommeil sain et réparateur pour un confort sans égal:

Le matelas elsa soutient votre corps et favorise la circulation sanguine.

L'AGRANDISSEMENT LE MONTRE:

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





Hygiène Plus: L'unique matelas lavable

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

HYGIÈNE PLUS:

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

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

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

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

Distributeur: elsa-Vertriebs GmbH CH-6032 Emmen Téléphone 041-269 88 88 Téléfax 041-269 88 80 Internet www.elsaint.com

SACRÉES NUITS BLANCHES

Au moins un tiers de la population suisse court après un **SOMMEIL SAIN** *et profond. Les spécialistes distinguent environ 80 perturbations différentes du repos nocturne.*

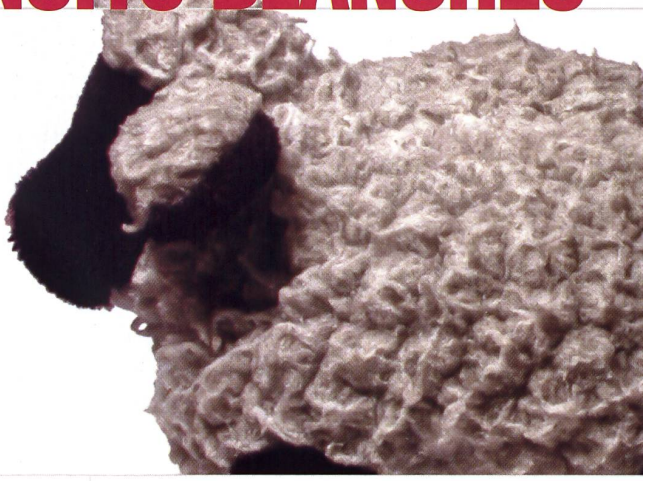


Photo: B&S

Si nous passons un tiers de notre vie à dormir, cela fait réfléchir de nombreuses personnes. Mais pour d'autres, atteindre cette valeur moyenne est une mission impossible. Même en comptant les moutons, jour après jour, semaine après semaine, beaucoup de gens ne réussissent pas à trouver le sommeil tant convoité et souffrent constamment d'insomnie.

QUALITÉ ET NON PAS QUANTITÉ

10% de la population n'arrivent pas à dormir la nuit et recourent à des moyens médicaux. Le sommeil, pas forcément long, mais au moins de qualité, est une exigence fondamentale qui va de pair avec une activité intense du cerveau. Si nous ne pouvons y pourvoir, nous nous sentons forcément mal.

La fatigue chronique qui résulte des perturbations du sommeil réduit le rendement. Les personnes touchées risquent de devenir prisonnières d'un cercle vicieux: par exemple, des maladies cardio-vasculaires et l'insomnie peuvent aussi être la conséquence d'une longue succession de nuits blanches.

L'insomnie est la forme classique des perturbations liées au sommeil. Il se manifeste comme une incapacité de s'endormir ou d'avoir un sommeil continu. Même le réveil anticipé le matin entre dans cette catégorie. Outre ces symptômes, il y en a de nombreux autres mais moins fréquents.

Des phénomènes plutôt masculins se manifestent avec des perturbations de la respiration durant le sommeil (apnée du sommeil) ou ronflement. Le repos nocturne peut également être interrompu par des membres agités à cause de problèmes neurologiques ou par le somnambulisme. Le jour, par contre, on peut être atteint de narcolepsie, caractérisée par des crises de sommeil soudaines.

TROUVER LES CAUSES

Les causes des perturbations du sommeil sont nombreuses comme les effets de la maladie. Une bonne qualité du sommeil réduit les douleurs physiques, dépressions et autres pressions psychologiques. Beaucoup de gens ne réussissent pas à se détacher du stress quotidien en allant au lit ou souffrent d'un rythme de vie irrégulier lié, par exemple, à un travail par roulement. Certaines fois, pourtant, l'insomnie peut «simplement» être engendrée par le bruit ambiant. En tous les cas, il est conseillé de bien cerner les causes.

Celui qui lutte de façon chronique contre les perturbations du sommeil fait bien de consulter le médecin de famille. Pendant quelques semaines, il convient peut-être de prendre les somnifères prescrits, mais pour éviter le phénomène d'accoutumance, les patients doivent ensuite essayer de retrouver le sommeil de façon naturelle. Les thérapies de relaxation peuvent également s'avérer utiles, comme la psychologie ou les médecines alternatives.

■ **JÜRG SALVISBERG**

Comment bien dormir

Un bon lit est important pour bien dormir. Pour s'abandonner totalement dans les bras de Morphée, il est donc nécessaire de disposer d'un matelas de qualité. La routine journalière joue un rôle déterminant sur la phase de repos. En général, le mouvement durant la journée facilite le sommeil.

D'un autre côté, des efforts physiques et des sollicitations intellectuelles élevées avant d'aller se coucher peuvent se révéler des obstacles. En fait, l'organisme a besoin d'un certain temps pour passer à la phase de relaxation. Des repas lourds, de la caféine et beaucoup d'alcool altèrent la qualité du sommeil.

Par contre, le lait chaud, la tisane, la valériane ou d'autres plantes médicinales peuvent aider à bien dormir. En outre, une vie quotidienne au rythme régulier contribue à la détente corporelle. Il est également important de bien aérer la chambre à coucher. Dans l'idéal, la température ambiante devrait être de 16 degrés avec un air pas trop sec.

LES SENIORS AIMENT INTERNET

*Les nouvelles technologies enchantent les seniors. Pro Senectute leur offre l'occasion de découvrir l'***ORDINATEUR** *et Internet.*

Négligées par l'économie qui veut surtout attirer la jeunesse, les personnes retraitées manifestent pourtant un sérieux intérêt pour les nouvelles technologies. Elles seraient une sur cinq, en Suisse, à fouiller dans les méandres d'Internet, une sur deux aux Etats-Unis. Les seniors seraient, aux dires de certains, les personnes dont le nombre d'intéressés au Net augmente le plus.

SUCCÈS DES COURS

Des sections cantonales de la Fondation Pro Senectute ont donc ajouté ce thème à leurs prestations. A Lausanne, des cours d'initiation ont commencé à l'automne 1999. En deux ans, ils ont intéressé quelque 350 personnes. «Nous entendions que les aînés parlaient beaucoup de ce sujet. Sur Internet, des seniors.web se développaient partout dans le monde. Cet engouement nous a encouragés à proposer des cours», explique Alain Kropf, coordinateur de la formation.

Le démarrage s'est fait avec la collaboration de Pro Senectute Suisse et le soutien de quelques entreprises. Des démonstrations ont eu lieu, des cahiers de cours ont été conçus, simples et accessibles à la lecture. L'enseignement est adapté, il se fait en petits groupes, avec l'encadrement de formateurs bénévoles. L'ambiance rassure les personnes qui manquent de confiance en elles. L'anxiété du débutant fait rapidement place au plaisir de la découverte.

TECHNOLOGIES STIMULANTES

Ce plaisir est lié à des intérêts particuliers. L'ordinateur rapproche des grands-parents de leurs petits-enfants qu'ils aident à faire leurs devoirs. On trouve tout sur le Net des informations sur la mémoire, la santé et autres sujets liés aux aînés. La messagerie fait la joie de plusieurs personnes seules qui y développent un moyen d'échange rapide avec leurs proches. Certains profitent d'Internet pour faire leurs courses. «Ces technologies sont stimulantes et favorisent le maintien à domicile. L'OFAS reconnaît la prestation fournie par Pro Senectute. Par ailleurs, nous ne concurrençons pas les cours donnés par d'autres institutions puisque nous nous adressons uniquement aux seniors.»

Quand il y a des difficultés, elles sont principalement d'ordre physique, les yeux se fatiguent, les doigts gênés par des rhumatismes ne pianotent pas aussi vite qu'on le voudrait. «Après trois heures, j'ai de la peine à enregistrer les choses», avoue Mireille avec un grand sourire. Mais qui le pourrait encore, même à trente ans?

■ **GENEVIÈVE PRAPLAN**

Bien encadrés, les seniors participent volontiers aux «cybercafés» mis sur pied par Pro Senectute.

INFO

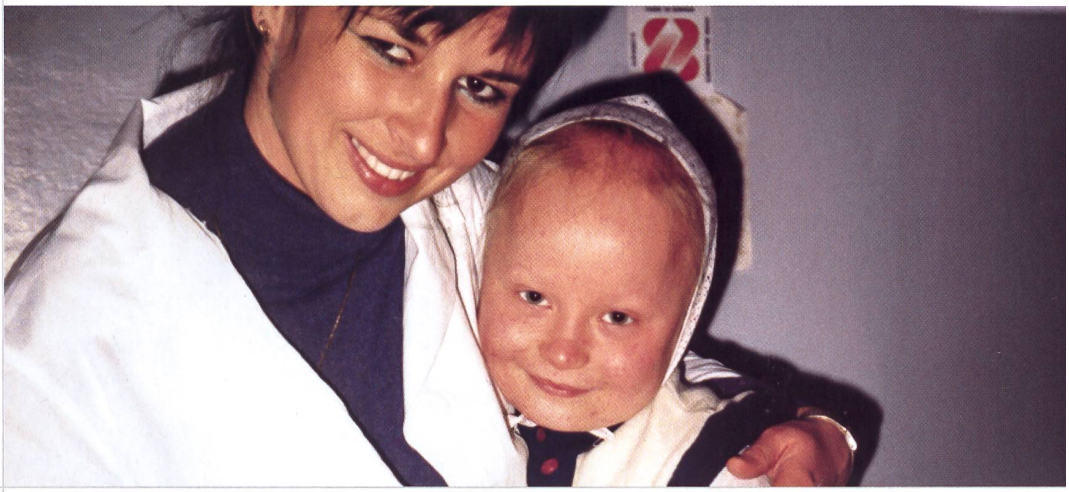
Pro Senectute Vaud offre des initiations à l'informatique et à Internet (à chaque fois, 3 cours de 3 heures) sur deux niveaux. Le premier part de la connaissance zéro, il y a tout à découvrir. Le second s'adresse aux personnes qui ont une connaissance préalable. Le nombre de participants est limité à six. Le coût se monte à 120 francs.

L'Atelier Internet Cybercafé exige des connaissances de base de l'informatique et d'Internet. Il dure trois heures et coûte 20 francs. Un formateur encadre les participants.

Cours et ateliers ont lieu au Centre Pierre Mercier, Av. Florimont 24, 1006 Lausanne, tél. 021/646 17 21, e-mail: coordination@vd.prosenectute.ch

D'autres cours ou ateliers sont organisés à Nyon, La Tour-de-Peilz, Bex et Renens. A Bienne, Sion et dans le Jura, les sections cantonales de Pro Senectute organisent aussi des cybercafés.

Renseignements: Pro Senectute Suisse, secrétariat romand, rue du Simplon 23, 1800 Vevey. Tél. 021/925 70 10.



EXPÉRIENCE BOULEVERSANTE

En 1990, le gouvernement biélorusse a fait appel aux pays européens pour remédier à l'augmentation désastreuse des **CANCERS** *chez les enfants de* **TCHERNOBYL.** *Nicole Gross, à l'époque infirmière-chef en oncologie pédiatrique au CHUV, n'a pas hésité.*

«C'est en fait mon patron, le Dr Beck, décédé aujourd'hui, qui s'est d'abord rendu sur place. La Chaîne du Bonheur avait alors récolté 1 600 000 francs. L'idée était d'évaluer la situation à Minsk, capitale de la Biélorussie, où se trouvait un hôpital avec 60 enfants qui mouraient les uns après les autres, faute d'avoir le moindre traitement ou appareil adéquat. La décision fut prise de monter un service sur place, d'envoyer du matériel et d'effectuer aussi un transfert de connaissances.»

MISSION D'ENSEIGNEMENT

«Pendant six mois, une infirmière spécialisée et un médecin oncologue furent envoyés là-bas pour enseigner au personnel hospitalier comment soigner ces petits malades alors âgés de 6 mois à 16 ans. De par ma fonction, j'ai organisé les commandes et l'envoi de tout le matériel nécessaire, et un camion est parti avec un représentant de la Chaîne du bonheur. En compagnie d'un médecin du CHUV, nous l'avons rejoint en avion et procédé à l'installation avant de commencer notre mission d'enseignement. Nous formions la première des six équipes qui allaient se succéder là de mois en mois. C'était très dur, intense. Quand nous sommes arrivés, tous les enfants mouraient. Il n'y avait rien, l'hôpital était vide. C'était terrifiant! Après avoir amené des médicaments, des pompes à perfusion, il a fallu apprendre au personnel sur place à s'en servir. Il y avait deux médecins ou gardes-malades sans formation pour soixante enfants!»

L'ENGAGEMENT DES MÈRES

«Dans un premier temps, j'ai beaucoup travaillé avec les mamans pour leur apprendre à faire des atèles, nourrir leur enfant par sonde, etc. Nous avions un interprète à disposition. Petit à petit, la confiance s'est installée et nous avons eu des liens fantastiques avec ces gens. Nous passions tous les jours de la semaine à l'hôpital, de huit à vingt heures. Je restais plus longtemps encore lors des traitements spéciaux. Ils attendaient tout de nous. Puis les Allemands, les Italiens sont venus, permettant de mieux répartir les domaines. Les malades venaient d'Ukraine et de plus loin encore. Les mamans dormaient par terre à côté de leur enfant. Garantes de la survie de leurs enfants, elles faisaient tout à l'hôpital: nettoyages, cuisine, etc.»

«Depuis le début de l'opération, des médecins et infirmières russes sont invités au CHUV pour des stages, le dernier venu ayant, par exemple, passé trois mois aux soins intensifs. Nous continuons une fois l'an à nous rendre sur place, une ou deux semaines, pour voir où ils en sont. L'action perdure ainsi depuis dix ans, ce qui n'est pas dans les habitudes de la Chaîne du Bonheur qui va se retirer de cette action. Aussi a-t-on décidé de créer une fondation pour pouvoir la poursuivre. Les dépenses ne sont pas énormes, le CHUV assurant le salaire de ses employés. Reste donc les billets d'avion à financer, la débrouille étant de rigueur sur place. Lorsque les médecins russes viennent ici, c'est aussi le CHUV qui paie le logement, la nourriture, donc le capital engrangé peut durer.»

DE QUOI ÊTRE RÉVOLTÉE

«Résultat: près de 60% de guérisons alors que ce taux était de 5% quand nous sommes arrivés. Et encore, ceux qui étaient vraiment atteints de cancer ne pouvaient alors pas survivre. Une telle expérience change la vie. Un engagement tel vous fait apprécier la liberté, la démocratie, le fait de trouver tout ce qu'on veut dans un magasin, d'avoir la liberté d'expression. Au niveau des souffrances des enfants, lorsqu'on sait la richesse de ces gouvernements qui laissent ces gosses crever comme ça – on ne peut utiliser un autre mot – il y a de quoi être bouleversée et révoltée. Je ne m'attendais pas du tout à cela. Quand on est confrontée physiquement à pareille situation, qu'on voit tous ces enfants mourir, ces familles qu'on n'écoute pas, dont on ne s'occupe pas, ce sont des chocs terribles, difficiles à supporter... même pour une infirmière suisse.»

■ **PROPOS RECUEILLIS PAR SIMON VERMOT**

Photo: Ldd

Annonces dans le magazine Panorama.

KRETZ SA, Editions et annonces, Case postale, CH-8706 Feldmeilen, Tél. 01 925 50 60, Fax 01 925 50 77, info@kretz.ch, www.kretzag.ch

Saunas, bains de vapeur, solariums et whirlpools Klafs.

Demandez notre catalogue gratuit.

Nom/Prénom

Rue

NPA/lieu

Téléphone

Klafs Sauna Construction SA
13, Rue Gambetta
1815 Clarens
Téléphone 021 964 49 22
Fax 021 964 71 95
http://www.klafs.ch

KLAFS
Le sauna.

Secret d'une peau séduisante:
l'huile de bourrache!

L'huile de bourrache contient un acide gras de haute valeur biologique: **l'acide gamma.** Cette précieuse substance manque presque totalement dans notre alimentation. Elle **hydrate et assouplit** les diverses couches de l'épiderme, atténuant de manière déterminante sa **déshydratation** et son **déficit hydrique,** tout en renforçant son élasticité. Par ailleurs, l'huile de bourrache a un **effet antiride:** en améliorant le **métabolisme de la peau,** elle la rend plus lisse et plus douce. Elle régularise aussi le fonctionnement des glandes sébacées, avec des effets positifs sur les peaux **sèches, ridées ou squameuses,** ainsi qu'en cas **d'acné. Cosmétique naturel,** notre **huile de bourrache bioactive** a été mise au point sans **aucun recours à l'expérimentation animale.** Elle est très bien tolérée par toutes les paux, notamment par les **épidermes sensibles!**

Sous quelle forme peut-on acquérir de l'huile de bourrache?

- ❑ **Huile de bourrache pure** et non parfumée, 50 ml (pour soins nocturnes intensifs) Fr. 49.50
- ❑ **Crème à l'huile de bourrache mutibioactive** nuit et jour 50 ml (soins intensifs; assimilation rapide) Fr. 49.–
- ❑ **Peeling pour le visage à l'huile de bourrache bioactive,** 50 ml (élimine avec ménagement les cellules mortes de la peau) Fr. 19.90
- ❑ **Capsules d'huile de bourrache,** 240 pièces (complément alimentaire: la beauté servie de l'intérieur) Fr. 95.–
- ❑ **Offre combinée: les 4 produits à l'essai!** **10% de rabais**

Utiliser **simultanément** les 4 produits, c'est mettre tous les atouts de son côté pour un succès optimal!

Commandez par téléphone ou par courrier/fax en cochant ci-dessus les produits souhaités.

Mon adresse:
Nom / Prénom:

Rue:

NPA/Location:

Tél.: E-Mail:

PAND 2/02

DROGERIE HEGGLI
Remèdes naturels
Livraison possible à l'étranger

Hohlenbaumstrasse 71
Case postale 53
8204 Schaffhouse
Téléphone 052/625 75 81
Fax 052/620 03 51

SOUS PAVILLON PIRATE

Enfant terrible de la famille des cinq arteplages, le Jura investit dans une ancienne barge à gravier, qui promet d'incarner le plus anticonformiste des rendez-vous **D'EXPO.02.** *Sans lieu, ni attaches, l'arteplage mobile naviguera sur les trois lacs. Gare à l'abordage!*

«Notre rôle, ce n'est pas de remplir un stade de foot» déclare sans ambages Juri Steiner, chef du projet de l'arteplage mobile du Jura, le plus petit mais aussi le plus insolite des sites ouverts au public dès le 15 mai prochain. Cette ancienne barge à gravier, relookée dans un chantier à Grandson, présente un espace modulable à souhait, tantôt scène de théâtre ou d'opéra, tantôt disco ou bar flottant. Les quelque 120 places disponibles à bord se verront-elles accaparées par des passagers d'élite? Juri Steiner dément: «Tout le monde sera VIP (personne importante) sur notre bateau.» Reste que l'embarcation jouera les insaisissables, à la manière d'un bateau pirate qui aborde sans crier gare, naviguant à l'improviste sur les trois lacs de Neuchâtel, Bienne et Morat. Afin d'éviter les frustrations des visiteurs d'Expo.02, les apparitions nocturnes de l'arteplage mobile du Jura seront signalées en bonne et due forme, quant à ses déplacements de jour, le suspens reste de mise, histoire de ne pas faillir à son thème, décliné en deux mots, «sens et mouvance».

ZURICHOIS, IL ADOPTE LE JURA

Juri Steiner, la trentaine juste entamée, navigue quant à lui depuis 1999 parmi les équipages d'Expo.02, auprès de Martin Heller, son directeur artistique. Historien de l'art, fin connaisseur du dadaïsme, critique à ses heures dans les pages de la vénérable Neue Zürcher Zeitung (NZZ), Juri Steiner a d'abord assisté au passage d'Expo 01 à Expo 02, puis il a suivi de près les naufrages successifs des projets liés au cinquième arteplage. «Trop d'infrastructures lourdes, trop de démontages, aucun des projets ne correspondait suffisamment à l'idée de mobilité», explique Juri Steiner. C'est en analysant l'échec du concours qu'un mot clé s'impose au futur chef de projet de l'arteplage du Jura: la piraterie. Ravi par le côté frondeur et en phase avec le plus jeune des cantons suisses, le zurichois se lance à fond dans l'aventure.

DEUX DOIGTS DE PROVOCATION

L'arteplage le plus fantasque changera de thème toutes les trois semaines durant les 159 jours que durera Expo.02. Présenté comme le lieu de tous les possibles, le petit navire aux trois grues ne veut pas confondre performances et effets de surprise avec provocation gratuite. «Nous ne pousserons pas le président de la Confédération à l'eau», avoue Juri Steiner. La provocation jouera par contre avec des valeurs quasi sacrées en Suisse, puisque la barge se fera le relais d'un congrès contre la démocratie, accueillera un groupe de rockers handicapés mentaux baptisé «die Regierung» (litt. le gouvernement). Héros et traditions helvétiques passeront également à la moulinette, à l'instar d'Henri Dunant, le fondateur de la Croix-Rouge, thème de l'un des spectacles qui investira absolument tout l'espace de la barge, au point de la transformer en scène visible depuis la rive.

Pour l'instant, Juri Steiner n'a rien du chef pirate échevelé. Il ne relâche pas son attention sur le budget. Il tente de maintenir fermement le cap des douze millions, sans subir avec trop de dommages les bourrasques créées par les mesures de réduction. «J'ai appris qu'avec Expo.02, tout peut changer d'un jour à l'autre.» Constat réaliste pour un capitaine.

■ **CORINNE MOESCHING**

Lieu de tous les possibles

Pour Jean-François Roth, ministre jurassien de l'Economie et de la Coopération, l'arteplage du Jura représentera «le lieu des rencontres les plus extraordinaires qui soient, entre des conservateurs et des libéraux, entre des tenants de la Suisse du repli et celle de l'ouverture, entre des jeunes déjantés et des vieux qui le seraient encore plus, entre des artistes un peu fous et des paysans révolutionnaires, etc». En digne ambassadeur d'Expo.02, Jean-François Roth ne manquera pas de monter à bord!

Sur Internet

Suivre les derniers préparatifs sur les trois sites de référence
www.expo.02.ch
www.jura.ch/expo
www.amj.ch

Photo: Ruth Rechsteiner

Dans l'éducation, il est important de mettre des limites.

ÉDUQUER OU ACCOMPAGNER?

Les parents ont-ils besoin de soutien pour l'éducation? Quelles valeurs doivent-ils inculquer à leurs enfants? Les **DIX COMMANDEMENTS** *bibliques ont-ils vraiment fait leur temps?*

«Il n'y a plus concordance de pensée sur l'éducation juste», affirme Philippe Jeanmet, psychiatre pour enfants. Les soi-disant valeurs «sûres» d'un temps ne sont plus actuelles. On se pose par conséquent la question: les enfants sont-ils éduqués ou accompagnés? Accompagner quelqu'un, c'est marcher à ses côtés avec attention et chercher à garder le rythme. Mais éduquer, c'est plus encore: cela signifie transmettre aux enfants avec sensibilité et amour des lignes directrices pour une vie réussie.

INSÉCURITÉ CROISSANTE

Il y a trente ans, l'avenir semblait très clair: apprendre un bon métier, avoir du succès et former une famille. Même les rôles étaient définis: l'homme se chargeait de l'aspect matériel, la femme de la dimension émotionnelle. Ces principes de société étaient reconnus pratiquement par tous. Dans un tel environnement d'acceptation de ces valeurs, le champ d'action des parents était déjà bien établi et les enfants grandissaient dans un modèle de société plus ou moins uniforme.

Ces dernières décennies, les choses ont considérablement évolué. Les intérêts individuels ont prévalu sur ceux de la société. Les valeurs ne sont plus dictées par l'Eglise et l'Etat, mais chaque individu décide selon ses idées personnelles. Par conséquent, l'individu et la société sont confrontés à de grands défis – mais une constante remise en question des valeurs donne également la chance de pouvoir vivre ensemble de manière beaucoup plus authentique.

VAGUE ANTI-AUTORITAIRE

Si auparavant l'éducation se transmettait de génération en génération sur la base des expériences concrètes, elle a connu de profonds bouleversements ces dernières décennies. Les méthodes autoritaires, qui incluaient la phrase fatidique «Cela ne se fait pas, et c'est tout!», ont été mises sur la touche. Et, en fait, aujourd'hui, on ne met presque plus de limites. Les enfants se sentent souvent le centre du monde et il faut exaucer chacun de leurs désirs. D'un autre côté, les parents se sentent frustrés et stressés. Les enfants gâtés n'ont pas la vie facile puisqu'ils ne sont pas habitués à lutter pour quelque chose. Ils n'ont pas appris à faire face aux conflits et frustrations. C'est pourquoi des lignes et limites claires sont essentielles, même dans un monde de l'éducation en constante mutation.

La génération actuelle des parents est née quand A.S. Neill avait un fort écho avec sa théorie anti-autoritaire. A l'époque, les valeurs comme le travail, la famille et la patrie furent jetés par-dessus bord. «Aimer et respecter ses parents semblait tout à coup ridicule», explique l'historien Marc Ferro. Pourtant, depuis quelque temps, la roue tourne: «La famille, qui semblait devoir perdre de l'importance avec l'érosion du rôle de l'Eglise, reste une valeur sûre». Même si les structures familiales ont changé, l'idéal d'une famille «intacte» résiste avec papa, maman, les enfants. La réalité est pourtant tout autre: presque la moitié des couples divorce. Toujours plus d'enfants sont élevés par un seul parent.

POINTS DE REPÈRE

Ces nouvelles compositions familiales exigent de nouvelles lignes directrices et valeurs auxquelles les parents et leurs enfants puissent se référer. «Aujourd'hui, ce sont les parents qui se sentent jugés et remis en question», affirme Philippe Jeanmet. Comme être social, l'individu dépend d'une bonne vie en commun qui ne peut fonctionner que si on est suffisamment ouvert à la compréhension mutuelle et à un certain sens du consensus: des valeurs sans lesquelles une société ne peut pas survivre et qui, en fin de compte, sont contenues dans les Dix Commandements. Il est probable que l'on doive changer la forme, mais pas le contenu de ces idéaux.

■ **RUTH RECHSTEINER**

Des vacances de courte durée, à un prix dérisoire!

3 nuits pour 2 personnes seulement* 75.–
avec voyage en train inclus, pour seulement Sfr. 125.–

Offrez-vous dès maintenant un petit séjour avec «freedreams».

Qui n'a jamais rêvé de sortir du quotidien et de prendre le temps de vivre? A présent, ce rêve peut devenir réalité et cela en un tour de main – des petits séjours reposants grâce à l'incomparable chèque hôtel «freedreams».

Il y en a pour tous les goûts avec l'offre «freedreams» – que vous aimiez la campagne idyllique ou les métropoles animées.

Le plus fort, c'est qu'il ne vous en coûtera que Sfr. 75.–*, pour 3 nuits d'hôtel, pour deux personnes – quel que soit l'hôtel-partenaire «freedreams» que vous choisissiez. Vous avez le choix de la date et de la destination puisque le chèque hôtel est valable un an.

Aucun risque – puisque vous bénéficiez d'un délai de deux semaines pour vous rétracter.

Le partenaire de «freedreams»

SBB CFF FFS

***Il ne vous reste plus qu'à payer respectivement le petit déjeuner et le dîner à l'hôtel + Sfr. 4,95 de frais d'envoi.**

free=dreams® voyagez futé.

Le chèque-hôtel «freedreams»:
LE CADEAU IDÉAL!!!

TOUS LES HÔTELS ÉGALEMENT SUR INTERNET!

Commande et Info
0848 850 900
www.freedreams.ch

Se relaxer et savourer.

☐ Je souhaite recevoir _____ chèque(s) hôtel(s) «freedreams» à Sfr. 75.– chacun. Un chèque me donne droit à un séjour de trois nuits pour deux personnes dans un des hôtels-partenaires parmi plus de 1'000 hôtels «freedreams».

☐ Veuillez m'envoyer _____ chèques «freedreams» y compris trajet aller-retour en train (uniquement en Suisse) avec abonnement demi tarif deuxième classe sur le rayon général à Sfr. 125.–.

Les chèques hôtel sont valables un an. Je reçois également le guide hôtel «freedreams» le plus récent. (+ Sfr. 4,95 pour frais d'envoi)

Nom / Prénom

Rue

Code postal / lieu

Téléphone

E-Mail

Je paie: ☐ contre facture à 10 jours
☐ Visa ☐ Eurocard / Master

No. de la carte

Valable jusqu'à

Date Signature

PANFEB02

A renvoyer à: DuetHotel AG, Zugerstrasse 76b, Postfach, 6302 Zug ou télécopie 041 769 35 25

Notre cadeau à 1 million de sociétaires: entrer à 1/2 prix à Expo.02

Ouvrons la voie

Déjà plus de 1 million de sociétaires apprécient les avantages de la Banque Raiffeisen. Nous souhaitons les remercier de cette fidélité. Tous les sociétaires Raiffeisen reçoivent **une carte journalière Expo.02 à moitié prix** (Fr. 24.– au lieu de Fr. 48.–). Une raison supplémentaire pour devenir, dès à présent, sociétaire Raiffeisen.

MEMBER PLUS RAIFFEISEN

Tout ce qui fait la plus-value du sociétariat.

EXPO.02
Partenaire exposition

RAIFFEISEN