Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2005)
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

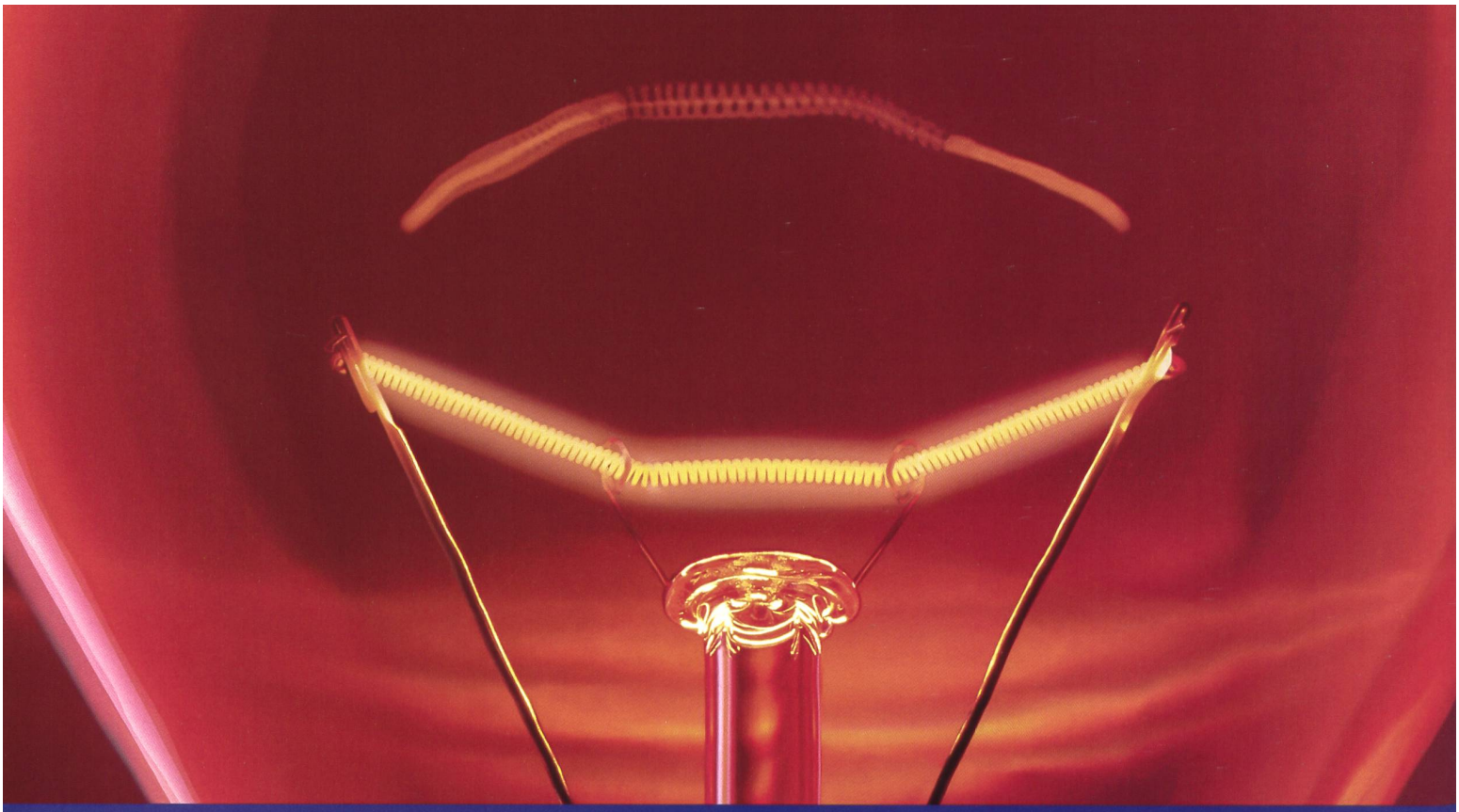
ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

LE MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN

PANORAMA

RAIFFEISEN

N° 2 / Mars 2005



7.01 OSRAM AG, Postfach 2179, 8401 Winterthur

La miniaturisation la plus importante du 20ème siècle n'a pas été la micro-puce, mais le double filament.

Ce double filament a une longueur de 86 cm si on l'étire. Cette technologie que nous possédons depuis 1898, lorsque le fondateur d'OSRAM, le Dr. Carl Auer von Welsbach, a inventé son précurseur, a toujours été affinée depuis. Le résultat, un fil de tungstène aujourd'hui plus fin qu'un cheveu: 0,22 mm seulement. Et vous pouvez aujourd'hui déjà acheter la prochaine grande miniaturisation de l'avenir de l'éclairage: les LED d'OSRAM. **www.osram.ch**

SEE THE WORLD IN A NEW LIGHT

OSRAM

VIVRE AVEC SON TEMPS

Pierin Vincenz:
«Les coopératives doivent s'adapter à l'environnement économique.»

Photo: Studio Wagner

Les critiques vont von train qualifiant de Jurannée la forme juridique de la coopérative, notamment pour une Banque, tout comme la compréhension de son rôle original. Lors de l'ouverture, en 1899, de la première Caisse Raiffeisen suisse à Bichelsee dans le canton de Thurgovie, le milieu des affaires économiques était essentiellement réservé aux hommes. Dans la biographie du curé Johann Traber, fondateur de Raiffeisen, il était écrit jadis que la caisse d'épargne et de crédit de Bichelsee avait vu le jour dans le giron d'une communauté d'hommes de religion catholique.

Aujourd'hui, la société et la manière dont elle se perçoit ont évolué. Que les métiers du secteur bancaire Raiffeisen soient dorénavant ouverts à la gent féminine ne nous étonne même plus. En effet, plus de la moitié des postes chez Raiffeisen sont occupés par des femmes. Il serait donc illusoire de penser que les coopératives d'antan et d'aujourd'hui se ressemblent.

Quant aux principes de base de Raiffeisen tels qu'avoir recours à ses propres moyens, être solidaire et créer des avantages pour ses sociétaires, ils sont restés les mêmes. Seule la façon de les interpréter et de les concrétiser a progressé. Les coopératives ont été contraintes d'adapter leur structure ainsi que leurs processus à l'environnement économique et à la concurrence. En réalité, le respect des intérêts des sociétaires n'est assuré que si l'on dispose, à long terme, de parts du marché et qu'en les faisant fructifier, l'on obtient le taux de croissance désiré.

De nos jours, nous ne pouvons pas compter uniquement sur l'idéologie de la coopérative car celle-ci ne suffit plus à satisfaire au maintien de la compétitivité. Nous devons, pour cette raison, intégrer les aspects de gestion d'entreprise dans la philosophie de la coopérative. Le plus grand défi consiste pourtant à conserver un juste équilibre entre les principes coopératifs et les idées relatives à la gestion.

PIERIN VINCENZ,
PRÉSIDENT DE LA DIRECTION
DU GROUPE RAIFFEISEN

CARE SHOP

TOP QUALITY
TOP PRICES

PAR ÉGARD POUR VOTRE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

Offres spécial pour les lectrices et les lecteurs du magazine «PANORAMA»

Magnetic-Bike CARDIO

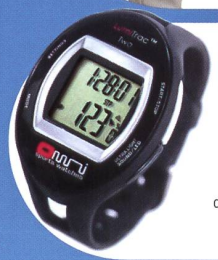
au lieu de 598.– **398.–**

Hometrainer magnétique doté d'un système de freinage parfaitement silencieux et sans entretien. Modification manuelle de la résistance par molette indexée 8 positions. Pulsomètre par capteurs intégrés au guidon muni d'un récepteur indépendant adapté à l'émetteur de fréquence cardiaque. Ordinateur avec manette et écran LCD grande vision (fréquence cardiaque, FC en phase de récupération, temps, vitesse, distance, calories dépensées, heure, température ambiante, etc.) Selle réglable à l'horizontale et à la verticale et inclinable, spécialement équipée pour accueillir une selle de vélo courante. Masse du volant 8 kg. Charge admissible: 150 kg. Instructions d'utilisation en d, e. Garantie de 2 ans.

Appareil de massage par pulsation intensif ITM

au lieu de 149.– **129.–**

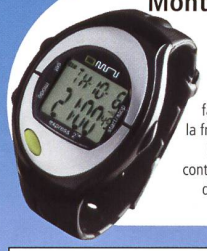
Avec lumière infrarouge activable. Pour assouplir, détendre et stimuler la circulation sanguine dans les muscles, un massage par pulsation intensif, en profondeur et bienfaisant, (régulation linéaire). Efficace pour détendre les tensions musculaires et les crampes et échauffer les tissus. Les épaules, le dos, les jambes et même les plantes des pieds peuvent être massés sans effort. Instructions d'utilisation en f, i, d, e. 3 ans de garantie.



Cardiofréquencemètre OMNI

au lieu de 169.– **129.–**

Pulsomètre avec émetteur aussi précis qu'un ECG, ceinture thoracique, support potence. Modèle haut de gamme doté de 21 fonctions: pouls, heure, date, réveil, chronomètre, fréquence cardiaque, compteur de calories dépensées/graisses brûlées, temps de récupération, alarme sonore et visuelle en cas d'écart des valeurs seuils, éclairage, étanche, etc. Piles faciles à changer. Instructions d'utilisation en f, d, i, e. 2 ans de garantie.



Montre pulsomètre fitness à mesure digitale

au lieu de 159.– **119.–**

Pulsomètre à mesure digitale aussi précis qu'un ECG offrant une grande surface de contact pour le pouce et l'index, pour une mesure rapide et simple de la fréquence cardiaque sans ceinture thoracique. 16 fonctions: calcul des valeurs limites, alarme sonore et visuelle en cas d'écart des valeurs seuils, mesure de contrôle quotidienne avec alarme et sauvegarde mensuelle „MediCheck", heure, date, chronomètre, éclairage, etc. Etanche. Piles faciles à changer. Instructions d'utilisation en f, d, i, e. 2 ans de garantie.

Veste d'extérieur/de loisirs 3 EN 1

au lieu de 498.– **198.–**

Veste d'extérieur haut de gamme, testée en conditions himalayennes, répondant à toutes les exigences avec veste intérieure amovible en tissu polaire (4 saisons) et offrant toute une panoplie de détails techniques fabriquée en SherpaTex deux couches, une fibre respirante, 100% résistante au vent et à l'humidité, doté de renforts en ripstop; 1 poche de poitrine avec fermeture-éclair, 4 poches extérieures avec fermeture-éclair, 2 poches en tissu polaire; système de refroidissement: aération par des ouvertures (avec fermeture éclair ou bandes Velcro) sous les aisselles, capuchon réglable et démontable, camouflable dans le col; bas de manche réglable avec des bandes Velcro; coutures soudées résistantes à l'eau; cordes à l'ourlet et à la taille; fabriqué au Népal par SHERPA OUTDOOR.

Disponible en 6 couleurs: jaune, orange, rouge, bleu, marine, gris. Tailles: S, M, L, XL, XXL

Pantalon fonctionnel/extérieur

au lieu de 248.– **129.–**

Pantalon fonctionnel léger fabriqué en SherpaTex deux couches, une fibre respirante, 100% résistante au vent et à l'humidité, doté de renforts en ripstop au niveau des genoux et des fesses. Une fermeture-éclair latérale sur toute la longueur, bas de jambe réglable avec une bande velcro. 2 poches avec fermeture-éclair. Assorti à la veste 3 en 1. Fabriqué au Népal par SHERPA OUTDOOR. Couleur: noir. Tailes: S, M, L, XL, XXL.

Chaussures de trekking/ d'extérieur HI-TEC

au lieu de 149.– **98.–**

Chaussures aventure d'extérieur légères pour la randonnée, le trekking et le temps libre offrant un bon maintien grâce à leur tige haute. Cuir supérieur raffiné et imperméable en nubuk, avec une semelle respirante en nylonmesh. La chaussure se ferme rapidement et a été spécialement conçue pour envelopper et maintenir le pied de façon orthopédique. Semelle intérieure amovible et changeable de forme anatomique. Semelle intermédiaire EVA avec de formidables propriétés d'amortissement, même en terrain accidenté, pour une démarche légère et souple. Semelle en carbone caoutchouc ultra-antidérapante profilée.

Tailles: 40, 41, 41½, 42, 42½, 43, 43½, 44, 44½, 45, 46, 47.

Bâtons de trekking/randonnée ANTISHOCK

au lieu de 149.– **98.–**

Bâton de randonnée et de trekking en trois parties en alliage alu et acier spécial F 63 avec un système antichoc et des pointes en carbure, poignées ergonomiques avec des dragonnes (Licence SALOMON) «Comfort» larges réglables, bâton très solide et résistant, réglable de 69 à 140 cm, couleur: noir/rouge/alu. Made in Italy. 2 ans de garantie.

Article / dimension / couleur	Quantité	Prix	Adresse PANORAMA 2/05
			Nom et prénom
			Rue
			NPA/localité
			Téléphone
			Date/signature

Commandes: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Flughafenstrasse 235, Case postale, 4025 Bâle.

Téléphone 0848 900 200, Fax 0848 900 222, www.careshop.ch

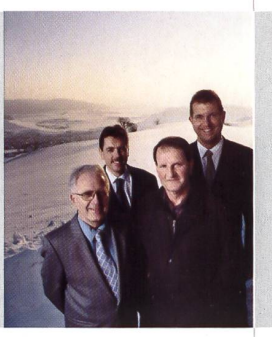
Sous réserve de changements de modèles et de prix. Prix TVA incl., frais de port en sus, livraison jusqu'à épuisement du stock.

Venez visiter notre magasin à Bâle:
c/o Bürgerspital Basel, Lautengartenstrasse 23
4052 Basel

P

Commandes: Téléphone 0848/900 200, Fax 0848/900 222, www.careshop.ch

N° 2 / Mars 2005



Page de couverture
Les deux membres fondateurs Heinz Arm et Ernst Bürki (devant) avec le directeur Ernst Schütz (derrière à droite) et son adjoint Hansruedi Röthlisberger. A l'arrière plan, une vue de Biglen et une partie des 16 villages que couvre la Banque Raiffeisen Worblen-Emmental avec quatre agences et 14 Bancomats.

Photo: Marc Wetli, Zurich

DOSSIER

6 Histoire d'un succès en Emmental
La plus jeune Banque Raiffeisen se développe de façon réjouissante.

12 La coopérative, un fossile?
Le professeur Robert Purtschert sur les chances et les perspectives.

ARGENT

14 Livret d'épargne moderne
Epargne en fonds très attrayante.

18 Placer une fois autrement
Produits structurés très recherchés.

RAIFFEISEN

20 Partenariat avec Swiss Ski
Sponsoring sur le plan national.

23 Du costume cravate au gris vert
Banquier en service au Forum à Davos.

27 L'employé de banque le plus rapide
Collaborateurs qui brillent sur les pistes.

29 Week-end pour les familles
Alléchant programme au Cully Jazz.

30 Des repas pour les démunis
Ils récoltent ce que d'autres jettent.

ÉCONOMIE

33 La danse des éoliennes
L'énergie du vent porteuse d'avenir.

GENS

36 Moineaux à la conquête du monde
Ils suivent l'homme partout où il vit.

40 Malades du jeu
Une dépendance qui se soigne.

LOISIRS

43 La fièvre monte en Valais
Les combats de reines et leurs enjeux.

44 Jeu et argent
Les passionnés des matches au loto.

POINT FINAL

46 Albert Nicod devient coopérateur.

6

23

30

20

36

LA COOPÉRATIVE, FORMULE MAGIQUE?

La plus ancienne Banque Raiffeisen a déjà fêté son 105e anniversaire et la plus jeune avoue 19 printemps. Les 450 banques ont en commun leur forme juridique: la coopérative. Ce statut est-il encore adapté à notre époque?

«Les meilleurs projets échouent souvent faute d'argent.» Cette phrase n'a pas été prononcée par un jeune entrepreneur désabusé, mais par le prêtre catholique Johann Evangelist Traber (1854–1930) qui a fondé la première Banque Raiffeisen suisse. Une déclaration publiée dans le n°178 de la «Thurgauer Wochen-Zeitung» en 1899 dans une réflexion sur «L'organisation du crédit aux paysans».

Le père Traber, lui-même de souche paysanne, ne s'est cependant pas contenté de constater, il a également agi: animé par la volonté de servir, il a fondé la caisse de prêt de Bichelsee, qui a démarré ses activités le 1er janvier 1900. Dans cette entreprise, il fut aidé par Johann Köchli qui officiait en tant que caissier et dont la maison abritait la banque et par l'instituteur Simon Knecht.

Cependant, les choses n'ont pas été aussi simples que le prêtre de village l'avait imaginé. Les 47 premiers sociétaires étaient presque tous nécessiteux, des «petites gens». «Les mieux lotis se montraient plutôt réservés vis-à-vis de l'adhésion», peut-on lire dans la biographie du pionnier Raiffeisen en Suisse, rédigée par Alfred Böhi. La première année, la Banque de Bichelsee comptait 84 épargnants dont les avoirs se montaient à 15 167 francs rémunérés à 4%. Le total du bilan de 34 524 francs a généré un bénéfice net de 451 francs.

DERNIÈRE-NÉE DANS L'EMMENTAL

Changeons de lieu et d'époque. Quittons le Tannzapfenland thurgovien pour le pays de Jeremias Gotthelf, dans l'Emmental. La douceur de vivre dans cette région est tout à fait remarquable. A Biglen, une bourgade située à mi-chemin à vol d'oiseau entre Berne et Langnau, les habitants se connaissent encore et se croisent au magasin du village, à l'église et à la Banque Raiffeisen. Jeremias Gotthelf, pasteur et écrivain résidant à Lützelflüh, à quelques kilomètres seulement de là, y a trouvé toute la matière de ses romans.

Biglen est à l'histoire de Raiffeisen ce que Lützeflüh est à l'histoire de la littérature suisse.

C'est là que fut fondée en 1986 la 1229e et dernière Banque Raiffeisen autonome. Depuis lors, nombre de fusions sont intervenues en Suisse, de nouvelles agences ont été ouvertes (mais pas de banque autonome), la clientèle s'est étendue et le réseau d'agences est toujours aussi dense. La Banque Raiffeisen Worblen-Emmental a été créée voici une vingtaine d'années grâce à Ernst Bürki. Ce petit entrepreneur de 60 ans (machines agricoles, chauffages) avait déjà été poussé dans les années 70 par des amis et collègues à créer un établissement Raiffeisen.

Ce qu'il fit en 1986: Ernst Bürki avait convoqué l'assemblée de fondation dans l'ancien Restaurant Kreuz. S'attendant à compter 70 présents, il fut très surpris de constater que plus de 130 personnes s'étaient déplacées. Dès la fin de la séance, celles-ci s'inscrivirent comme sociétaires. «Nous sommes très fiers de notre dernière-née. Elle a davantage grandi que ce que nous imaginions à l'origine», déclare près de 20 ans plus tard Ernst Bürki, qui ne s'est pas contenté de mettre la Banque Raiffeisen sur les rails. Le village lui doit aussi son téléski. Pour autant, notre ami ne songe nullement à s'arrêter là et poursuit déjà un nouvel objectif: doter Biglen d'une salle polyvalente. Et il compte bien jeter à nouveau toutes ses forces dans la bataille. A n'en pas douter, Ernst Bürki a hérité de l'esprit de Johann Traber.

BANQUE ENTRE VILLE ET CAMPAGNE

Biglen abrite donc la plus jeune Banque Raiffeisen. Un établissement qui doit notamment sa croissance exponentielle à une décision déterminante: en 1998, les Banques Raiffeisen de Biglen, d'Arni (fondée en 1968), de Landiswil (1971), de Vechigen (1980) et de Walkringen (1981) ont fusionné et donné naissance à la Banque Raiffeisen Worblen-Emmental. «La fu-

INFO

En Suisse, quelque 2,5 millions de clients font confiance aux services financiers proposés par les 450 Banques Raiffeisen. Ils sont bien avisés et ne sont du reste pas les seuls: Les banques coopératives européennes en Allemagne, en Autriche, en Italie, en France, aux Pays-Bas, en Finlande, en Pologne, en Hongrie et à Chypre peuvent se prévaloir de quelque 130 millions de clients, de presque 700 000 employés, de 60 000 agences et d'une part de marché de 17%. Elles représentent donc un acteur de poids dans le système économique et financier européen.

L'idée Raiffeisen fait aussi son chemin au plan mondial. Dans une centaine de pays, plus de 900 000 coopératives représentant plus de 500 millions de sociétaires travaillent selon les principes de Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818–1888). L'idée Raiffeisen porte ses fruits sur tous les continents, car elle s'adapte à toutes les structures sociales et économiques.

Heinz Arm et Ernst Bürki devant l'un des plus anciens bâtiments de Biglen, construit avant 1680, et, à l'arrière-plan, l'église de style gothique flamboyant (1521).

Partir en vacances:

- **Je profite de votre offre spéciale:**

  veuillez m'envoyer.....chèque(s) hôtelier(s) *freedreams* pour seulement CHF 75.–

  Pour deux chèques hôteliers *freedreams* gratuitement:
  - **bons Migros d'une valeur de CHF 30.– ou**
  - **bons Coop d'une valeur de CHF 30.–**

Chaque chèque donne droit à 3 nuitées pour 2 personnes dans l'un des 2'500 hôtels partenaires *freedreams* en Suisse et dans toute l'Europe. Validité des chèques: 1 an. Avec votre commande, vous recevez en outre gratuitement l'édition actuelle du guide hôtelier *freedreams* (frais d'administration CHF 4.95). Offre spéciale valable jusqu'au 30.06.05. L'offre n'est valable que pour les clients domiciliés en Suisse et dans la Principauté de Liechtenstein.

Nom/Prénom

Rue

NPA/localité

Téléphone Date de naissance

E-mail (Si vous êtes intéressé pour recevoir les informations sur *freedreams* en ligne, veuillez indiquer votre E-Mail ici)

Je règle: ☐ sur facture, payable à 10 jours

☐ VISA ☐ MasterCard/EUROCARD ☐ AMERICAN EXPRESS

Numéro de la carte

Carte valable jusqu'au

Lieu/Date **Signature** **PANMAR05F**

A envoyer à: DuetHotel SA, Chèque hôtelier *freedreams*, Haldenstrasse 1, Case postale, 6342 Baar

Et plus simple encore par fax: 0848 88 11 66

Plongez dans l'univers des vacances de *freedream*
et vivez des journées inoubliables à des prix très attractifs. Plus de 2'50
hôtels 3 et 4 étoiles dans 18 pays européens - dont plus de 300 en Suiss
- vous attendent. C'est possible – et avantageux – grâce à *freedream*.

Plaisir intense, à prix avantageux

C'est aussi simple que cela: vous achetez un chèque hôtelier *freedream*
– 3 nuitées pour 2 personnes – pour seulement CHF 75.–. Le petit
déjeuner et le repas du soir ne sont pas compris, ceux-ci doiven
être réglés sur place. Ainsi vous obtenez un prix plus avantageu
par rapport à une réservation d'une demi-pension régulière fait
directement à l'hôtel - et cela sans compromis sur la qualité! **De plus
nous vous offrons à la commande de deux chèques *freedream***
des bons Migros ou Coop d'une valeur de CHF 30.–!

free dreams®
voyagez futé.

Informations et commandes: 0848 88 11 99 (8 h à 18

www.freedreams.ch

Ernst Bürki et Heinz Arm devant l'ancien Restaurant Kreuz, qui a vu naître la Banque Raiffeisen. Chacun des 15 co-fondateurs devait inciter cinq personnes à participer.

sion s'est imposée et s'est déroulée sans encombre», se souvient le président du conseil d'administration Peter Hunziker. La nouvelle banque bénéficie d'un vaste rayon d'activité qui s'étend jusqu'aux portes de Berne. Pour ce faire, la BR Worblen-Emmental doit effectuer un grand écart.

Sa clientèle est en effet originaire de régions campagnardes, mais aussi de zones périurbaines. «Notre stratégie de marché local nous amène à traiter aussi bien les citadins que les ruraux», précise Peter Hunziker. Une politique qui, du reste, fonctionne à merveille: au cours des six dernières années, le total du bilan a plus que doublé pour atteindre 365,8 millions de francs. La BR Worblen-Emmental effectue sa mission avec brio et est armée pour faire face aux événements extraordinaires, comme le grounding de Swissair fin septembre 2001.

La chute de la compagnie aérienne a fait progresser de 25% le total du bilan en l'espace d'une année et même bondir le nombre de sociétaires de 41%. Loin de profiter du malheur des autres, les banques ont su créer la confiance au fil des années et étaient prêtes lorsque des clients indignés se sont tournés vers elle.

La fabuleuse croissance enregistrée par la BR Worblen-Emmental étonne le directeur de la banque lui-même, Ernst Schütz, qui est entré en fonction en mars 1998, au moment de la fusion. «Cette évolution s'explique par notre stratégie de croissance basée sur la prospection dans les zones dépourvues de Banques Raiffeisen dans les communes de la banlieue de Berne comme Ostermundigen, Bolligen, Stettlen, Vechigen et Worb», précise-t-il. Il y a cinq ans, ce spécialiste de la banque et de la fiducie de 44 ans a dû fermer les agences d'Arni et Landiswil.

Lorsqu'on lui demande si l'expérience qu'il a acquise dans diverses autres banques (banque régionale à Seeland, UBS Berne, caisse de district de Laufen) lui fait entrevoir un quelconque inconvénient au statut de coopérative, Ernst Schütz ne doit pas réfléchir longuement: «Bien au contraire. La coopérative offre à nos clients la garantie que la banque ne sera pas soudainement vendue au plus offrant. Heureusement, nous ne connaissons pas la pression des actionnaires.» Et surtout, le succès d'une banque ne tient aucunement à sa forme juridique, mais plutôt à sa stratégie, à son personnel et à ses produits. Et de poursuivre: «Dans les Banques Raiffeisen, nos clients ne sont pas soumis au diktat du cours de l'action. Nos sociétaires bénéficient d'avantages comme les comptes exempts de frais, les intérêts préférentiels pour les dépôts d'épargne et les obligations de caisse, les actions destinées aux sociétaires.»

L'IDÉAL COOPÉRATIF

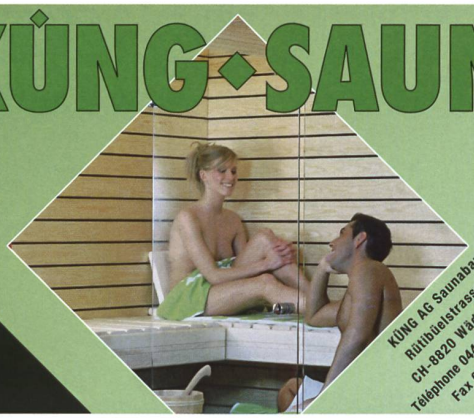
Robert Purtschert (interview en pages 12/13) défend la même position. L'essentiel selon lui est que le directeur de la banque soit conscient de la différence entre coopérative et banque classique. Mais il pense que ce mode de pensée n'est pas naturel chez les collaborateurs: «Dans les banques ou les compagnies d'assurances, la notion de coopérative est plutôt faiblement ancrée chez les membres du personnel. Souvent, ils ont travaillé auparavant dans d'autres institutions et ne sont pas familiarisés avec les valeurs des coopératives, quand ils ne les considèrent pas comme un vestige poussiéreux du passé.»

Lorsque les directeurs des banques sont eux-mêmes convaincus du caractère novateur, de l'attrait et du potentiel commercial recelés par les valeurs coopératives, il leur faut former

Le directeur Ernst Schütz et son adjoint Hansruedi Röthlisberger devant la banque à Biglen qui fête son 20e anniversaire l'an prochain.

KÜNG SAUNA

Visitez notre exposition à Wädenswil: une multitude d'idées uniques de sauna et de wellness sur plus de 600 m² (Prière de prendre contact)



Nous vous offrons des conseils approfondis pour la conception, la construction et l'économie d'énergie. Notre propre fabrication de sauna privé - jusqu'à de grandes installations - permet un design individuel et des possibilités de montage quasi illimitées. Grâce à nos 30 années d'expérience et au rapport prix/qualité convaincant, nous sommes votre interlocuteur compétent pour le bien-être et un plaisir inaltéré pour le sauna. E-Mail: info@kueng-sauna.ch

KÜNG AG Saunabau
Rütibüelstrasse 17
CH-8820 Wädenswil
Téléphone 044 780 67 55
Fax 044 780 13 79

www.kueng-sauna.ch

Design individuel.
Fabrication maison.
Service dans toute la Suisse.

Coupon pour documentation

- ☐ Sauna finlandais
- ☐ Sauna bio/BIOSA
- ☐ Sauna en bois massif
- ☐ Bain de vapeur
- ☐ Whirl-Pool
- ☐ Solariums
- ☐ Appareils fitness
- ☐ Thermes
- ☐ Equipements wellness

Nom
Rue
NPA/Localité
Téléphone

Pan

Il y a des cuisines et la cuisine en acier de Forster – si facile de faire la différence.

La cuisine en acier de Forster. Pour plus d'informations adressez-vous au numéro de téléphone 0800 447 414, forster.kuechen@afg.ch, www.forster-kuechen.ch

Expositions de cuisines Forster: Arbon, Baar, Bâle, Berne, Genève, Lausanne, Locarno, Lucerne, Stans, Unterägeri, Winterthur, Zurich

AFG
Arbonia-Forster-Group

forster

et sensibiliser les sociétaires de leur personnel. La notion de coopérative doit être interprétée et communiquée dans le travail quotidien et dans la relation avec les sociétaires, que ce soit au guichet ou lors de l'assemblée générale. Le sociétaire ne doit pas uniquement remarquer qu'il compte parmi les décideurs au fait qu'il reçoit une invitation à l'assemblée générale et le magazine client.

Le statut de coopérative distingue Raiffeisen des autres banques, qui le plus souvent sont organisées en sociétés anonymes, principalement sur le plan de la philosophie. Les Banques Raiffeisen ont cependant un point commun avec les institutions classiques: elles doivent s'imposer de la même façon que les autres si elles veulent survivre. Personne, pas même les sociétaires, n'achète des produits ou ne recourt à des services uniquement parce qu'ils sont proposés par une coopérative. Pierin Vincenz, président de la direction du groupe Raiffeisen, emploie une autre image: «La coopérative elle-même ne peut garantir un environnement sain.»

ÊTRE DE SON TEMPS

En d'autres termes, les Banques Raiffeisen devront elles aussi fermer des agences si leur fréquentation devient trop faible ou si elles ne peuvent être exploitées de manière rentable. C'est pourquoi 10 à 20 agences disparaissent chaque année. Au cours des cinq années à venir, le nombre de coopératives indépendantes devrait baisser de 450 à 350 et rejoindre le niveau de 1924: à l'époque, on dénombrait 348 banques autonomes. Dernièrement, Raiffeisen a surtout progressé dans les villes. Fait étonnant, l'idéal coopératif et l'assemblée générale sont aussi bien accueillis dans les villes que dans les campagnes. Les citadins recherchent tout autant le contact personnel.

Il n'est pas question de mettre en cause le statut de coopérative, la formule magique de Raiffeisen. Car la solidarité, l'entraide et l'autogestion marquent l'histoire et l'image de Raiffeisen. «L'autonomie des Banques Raiffeisen est un bien précieux qu'il ne faut surtout pas dénaturer», affirme Peter Hunziker. Mais certains experts imaginent parfaitement d'autres formes d'entreprise pour Raiffeisen.

Le professeur Beat Bernet en est convaincu: «L'ancrage de la banque dans sa base clientèle peut également être garanti par un autre statut juridique.» Le directeur de l'Institut für Banken und Finanzen de St-Gall songe à des modèles combinant les avantages des structures coopératives avec ceux d'une société anonyme.

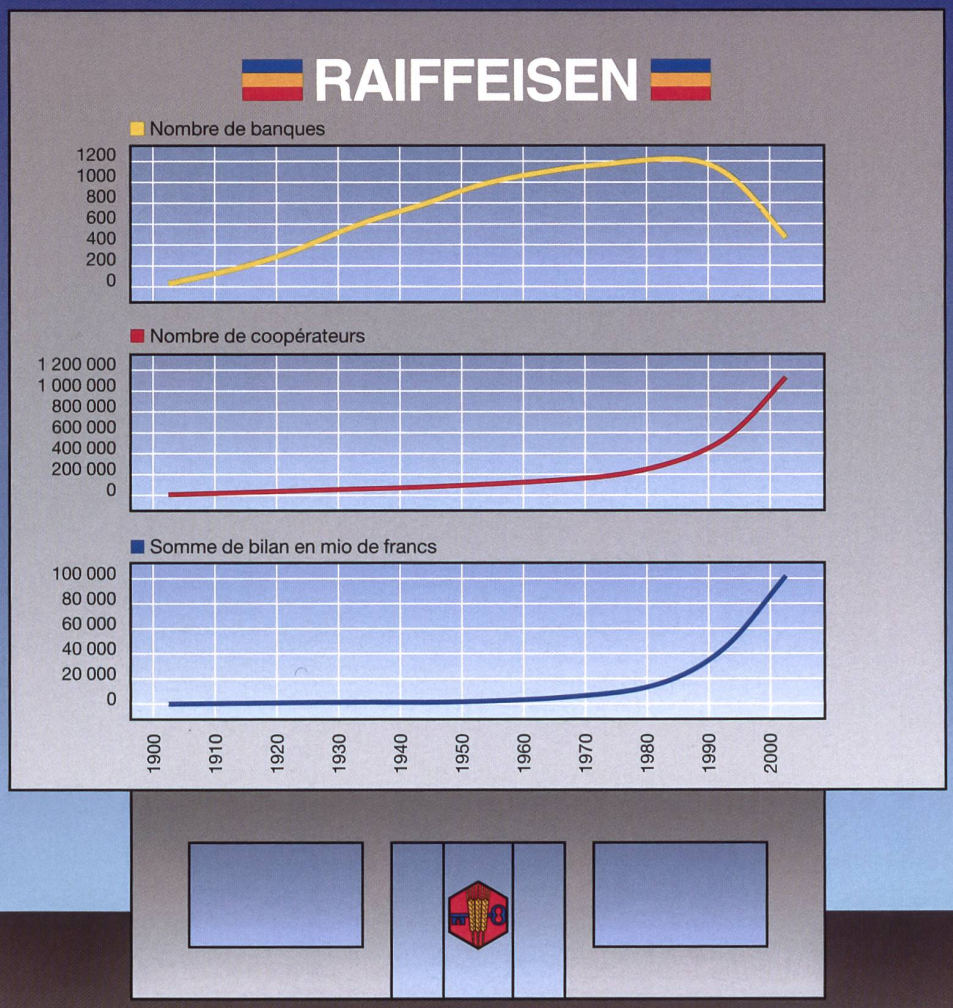
■ **PIUS SCHÄRLI**

1986: une année cruciale pour Raiffeisen

La Spar- und Darlehenskassenverein Bichelsee-Balterswil (TG) fondée le 21 décembre 1899 a constitué le début de l'histoire du mouvement Raiffeisen dans notre pays. Née en 1986, la Banque Raiffeisen Worblen-Emmental ferme le cercle des nouvelles créations. Elle est la dernière et la plus jeune des 450 banques Raiffeisen. Depuis lors, aucune banque autonome n'a été créé, seules sont apparues des succursales attachées à une banque existante.

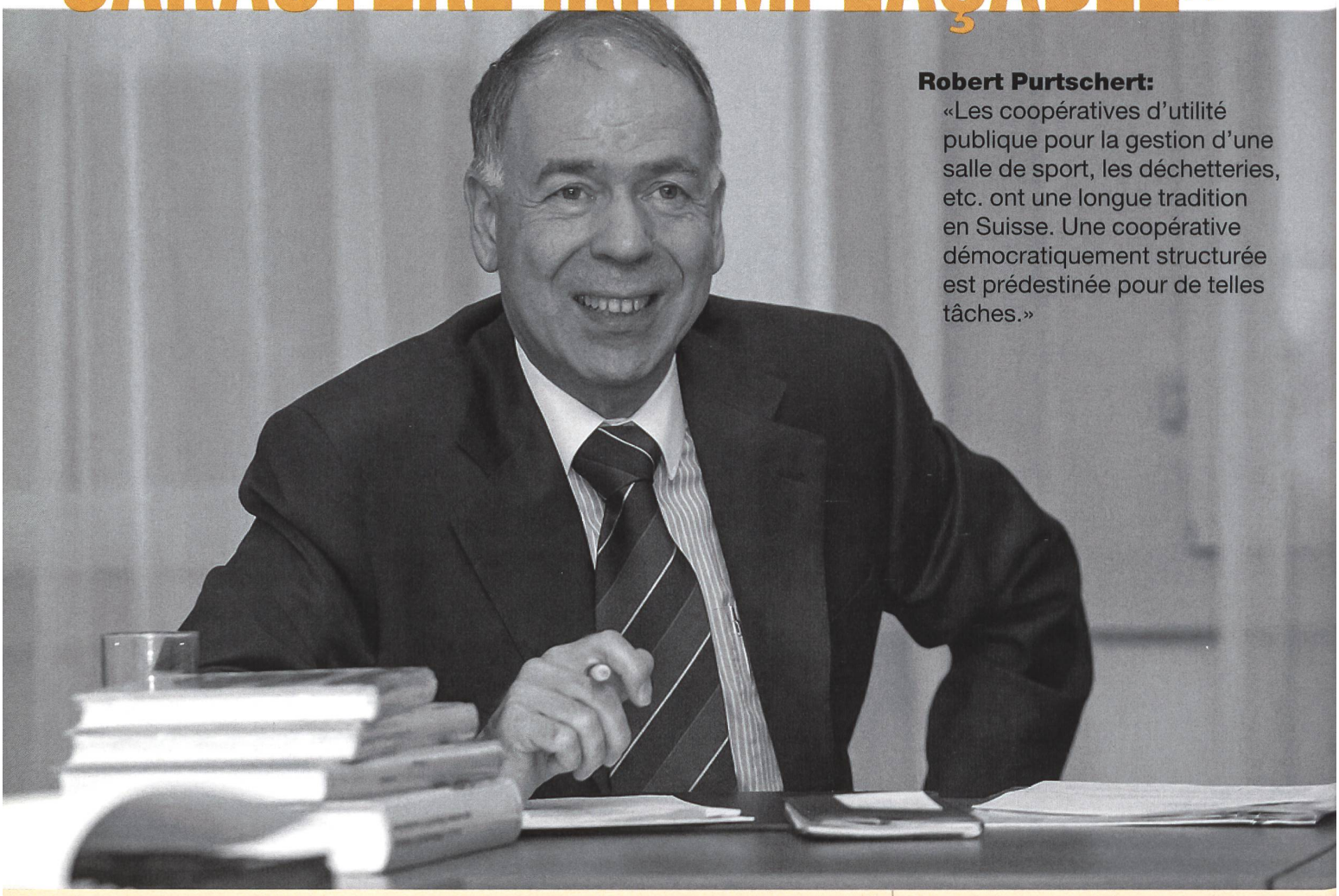
1986 a également été l'année où le groupe Raiffeisen a recensé le plus grand nombre de caisses Raiffeisen autonomes, c'est ainsi qu'elles s'appelaient encore à l'époque, avec 1230 entités juridiques. L'Union Suisse des Banques Raiffeisen (USBR) a favorisé les extensions d'activités de banques existantes. En outre, l'intention déclarée était que des Banques Raiffeisen voisines renforcent leur coopération voire fusionnent.

Cependant, la densité des agences n'a guère évolué au cours de 20 dernières années. Avec 1200 points de vente, Raiffeisen dispose toujours du réseau le plus dense de toutes les banques suisses. Et il en restera ainsi.



Infographie: B&S

«LA COOPÉRATIVE ET SON CARACTÈRE IRREMPLAÇABLE»



Robert Purtschert: «Les coopératives d'utilité publique pour la gestion d'une salle de sport, les déchetteries, etc. ont une longue tradition en Suisse. Une coopérative démocratiquement structurée est prédestinée pour de telles tâches.»

«Une coopérative devient superflue dès l'instant où les valeurs typiques à une coopérative telles que le principe de développement, d'identité et de démocratie se perd pour devenir une formule vide de sens», affirme le professeur Robert Purtschert.

La coopérative est une forme juridique très spécifique, de surcroît relativement rare pour une société. Non pas le bailleur de fonds ou l'investisseur sont au premier plan, mais le sociétaire en personne, celui qui est membre. «Dès lors, la tâche principale d'une coopérative est le soutien apporté aux membres et non pas la réalisation de bénéfices», précise le professeur Robert Purtschert dans son interview avec Panorama. On parle alors de «Member-Value» en lieu et place de «Sharehol-

Fiche signalétique

Professeur Robert Purtschert: études en sciences économiques et sociales à l'Université de Saint-Gall (lic. oec. HSG) et à l'Université de Fribourg (Dr. rer. pol.), 1970/71 conférencier en affaires internationales invité par le College for Business Administration, University of Alabama (USA). De 1973 à 1980, responsable de marketing dans une entreprise pharmaceutique. A partir de 1980, activité de conseiller pour des entreprises et organismes sans but lucratif. Privat-docent en 1985 à l'Université de Fribourg, depuis 1993 professeur extraordinaire, de 1986 à 2000 directeur de l'ancien centre de recherche de l'Institut pour le management des associations (tout d'abord à titre de fonction annexe). Depuis 2001 directeur de l'Institut pour le management des associations de l'Université de Fribourg.

der-Value». Sous ce rapport, les bénéfices ne sont qu'un moyen pour atteindre le but. Ils sont nécessaires à la survie de l'organisation et pour que ses membres puissent tirer un profit à long terme, ceci à l'encontre de la société de capitaux qui doit réaliser des bénéfices pour générer un rendement sur le capital investi.

«Panorama»: La coopérative en tant que forme d'entreprise est-elle encore moderne et viable?

Robert Purtschert: La coopérative reste une forme d'entreprise moderne, viable, mais uniquement dans certains domaines spécifiques. La forme juridique de la coopérative convient en particulier pour la solution de problèmes qui exigent une codécision, une coresponsabilité des sociétaires. Ainsi, lors de la fondation des Banques Raiffeisen, des paysans et des artisans se sont associés pour obtenir des crédits d'exploitation à des conditions favorables. Les principes d'entraide, de solidarité et d'autogestion jouaient autrefois un rôle prépondérant.

Dans quel domaine cette forme d'entreprise ne convient-t-elle pas ou d'autres formes sont-elles plus appropriées?

Si seuls le bénéfice ou le rendement sur le capital investi sont au premier plan, une société de capitaux classique telle que la société anonyme ou la S.à.r.l. est en règle générale préférable à la coopérative.

De quels avantages un sociétaire profite-t-il le plus?

Les sociétaires obtiennent des conditions spéciales (p. ex. taux préférentiel) ou des remboursements (typiques aux coopératives d'assurance). Mentionnons encore à cet égard le potentiel de développement des sociétaires à long terme. La coopérative doit en effet être en mesure d'octroyer durablement des avantages aux sociétaires, d'où la nécessité d'un autofinancement équilibré. Enfin, la forme juridique de la coopérative offre également une protection de reprise par une autre société. On peut éviter par là qu'une autre entreprise ne s'enrichisse «sur le dos des sociétaires». En outre, les sociétaires ont la possibilité de participer dans des comités et, partant, d'influencer le cours de la coopérative.

En rapport avec les coopératives, on parle toujours de proximité de la clientèle, d'ancrage régional, d'optimisation des bénéfices, de gouvernement d'entreprise: de vaines paroles?

Non. Le groupe Raiffeisen dispose du réseau de succursales le plus dense ainsi que du meilleur ancrage régional, un avantage certain, par exemple lors de la crise immobilière des années 90. Les pertes subies par les Banques Raiffeisen étaient faibles en comparaison, car ces dernières connaissaient mieux les preneurs de crédit que d'autres banques. Le client en tant que sociétaire des Banques Raiffeisen ne se voit pas en face d'une grande banque anonyme, mais il se sent responsable comme copropriétaire de la banque coopérative. En même temps les personnes âgées, en particulier dans les régions de montagne et périphériques, doivent pouvoir accéder aux services de la banque.

Outre les éléments économiques, d'autres plus importants jouent également un rôle. Songez par exemple au pour-cent culturel de la Migros. Chez les grandes coopératives de consommation telles que la Migros ou Coop, l'esprit coopératif (entraide mutuelle) s'est mué en un concept générique de responsabilité d'entreprise (Corporate Citizenship). En ce qui concerne la gouvernance d'entreprise, on peut constater que les salaires des cadres dans les coopératives sont plutôt modérés en regard de ceux versés par les sociétés de capitaux: ils peuvent sans autres être taxés de «convenables». Cela résulte probablement aussi du fait que les cadres, précisément dans les coopératives de taille plus modeste, assument une responsabilité personnelle à l'égard de leurs sociétaires.

Pensez-vous qu'aujourd'hui l'esprit coopératif est toujours aussi séduisant?

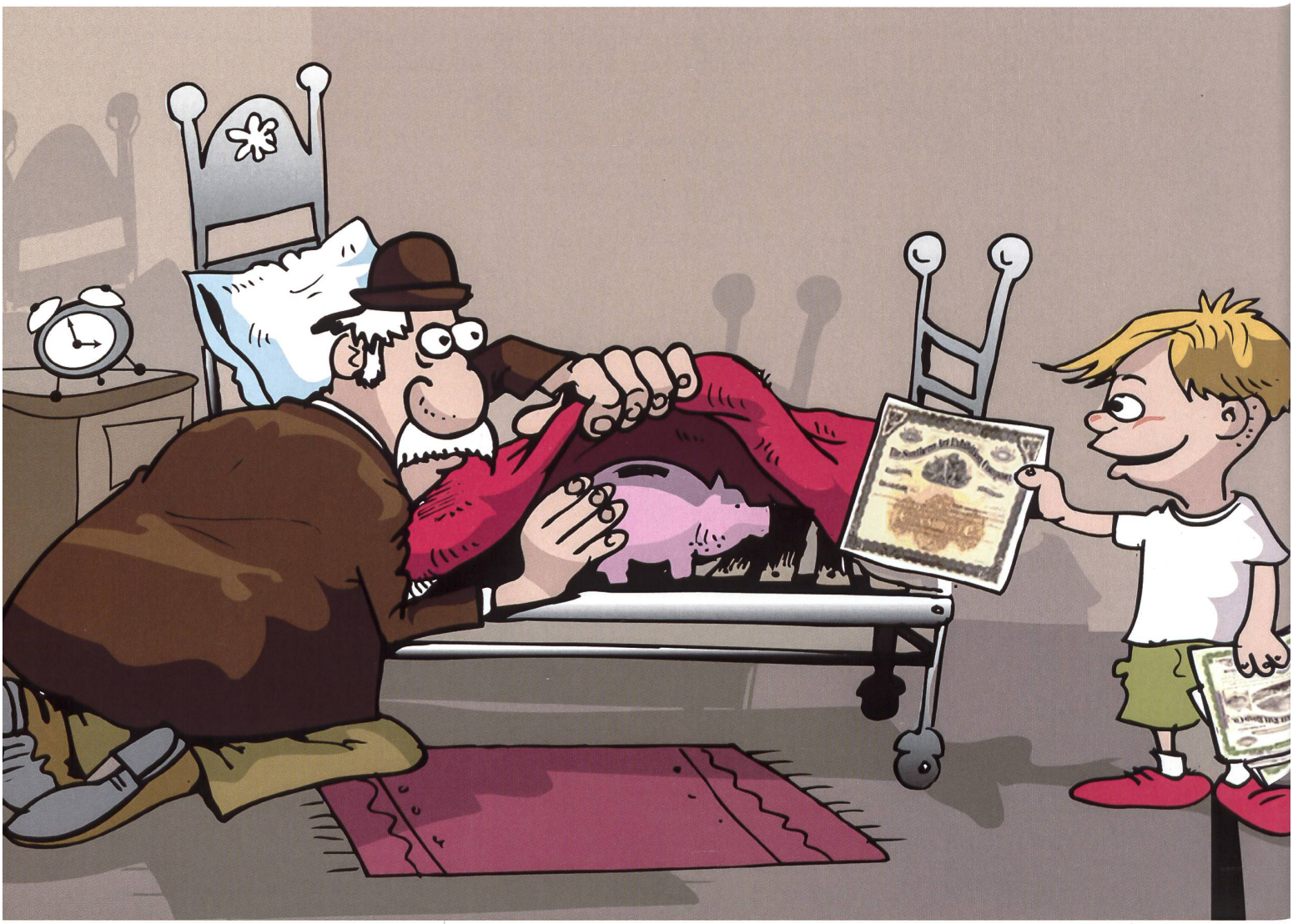
Je me souviens très bien d'un séminaire avec des managers d'une banque coopérative à Salzbourg. On voulait absolument devenir une banque «normale». L'esprit coopératif a plutôt été refoulé. Une situation semblable a longtemps régné en Suisse. Tout récemment, cependant, on assiste à un net renouveau de la pensée coopérative. Concernant les grandes coopératives de consommation, plus personne ne parle d'un changement en une SA. La Mobilière Suisse Société d'assurances, quant à elle, fait de nouveau renaître l'esprit coopératif.

Nous vivons actuellement un éveil brutal des structures de la société et des modèles de pensée traditionnels. Ainsi, de nombreuses personnes se plaignent d'un anonymat croissant et de la disparition des liens sociaux. La relative petitesse, le caractère familier dans un contexte local, le «visage humain» des Banques Raiffeisen apporte à maints égards un contrepoids à cette situation. L'augmentation impressionnante du nombre des sociétaires des Banques Raiffeisen permet de conclure que les valeurs coopératives répondent à un grand besoin.

Que se passerait-il si les Banques Raiffeisen se dotaient en Suisse d'une autre forme juridique?

L'identité fondamentale du groupe Raiffeisen se perdrait ainsi. La Banque serait remplaçable à ce moment-là et ne pourrait plus être distinguée des autres instituts. Pour des raisons de rentabilité, il faudrait redimensionner le réseau des points de vente et les Banques Raiffeisen ne seraient plus à l'abri de reprises. Les sociétaires devraient cependant donner leur aval à un tel changement de la forme juridique, ce qui ne semble pas être le cas à l'heure actuelle.

■ **PIUS SCHÄRLI**



LE LIVRET D'ÉPARGNE DE DEMAIN

Les fonds de placement et les plans d'épargne sont de plus en plus populaires. A lui seul, le nombre de fonds de placement autorisés en Suisse a quadruplé ces dix dernières années. Les investisseurs disposent donc d'une offre étendue répondant à chacun de leurs besoins.

Vous possédez un livret d'épargne? Conservez-le bien, car il constituera pour vos petits-enfants la relique d'un passé lointain. Les bons vieux livrets d'épargne disparaissent en effet à vue d'œil, souvent remplacés par des plans d'épargne en fonds de placement. Mais comment expliquer au filleul en quoi consiste le plan d'épargne en fonds qui lui a été offert, et pourquoi celui-ci a-t-il encore perdu de la valeur?

Le principe de l'épargne en fonds est simple: le client paie chaque mois ou chaque semestre un montant fixe servant à acquérir des parts d'un fonds de placement. «Les plans d'épargne en fonds sont principalement recommandés pour les petits montants réguliers» explique Markus Lackner, expert des fonds de placement officiant chez VZ VermögensZentrum à Zurich. 50 francs par mois suffisent déjà pour un plan d'épargne: des parts d'un fonds de placement sont achetées avec ce montant, et le fonds investit à son tour les avoirs du client dans des titres afin de dégager un bénéfice. Plus un fonds réalise de gains, et plus chaque part du fonds détenue par le client aura de valeur. Bien sûr, l'inverse est également vrai: si le fonds clôture sur une perte (sa fortune n'ayant pas progressé mais reculé), chaque part du fonds aura moins de valeur.

DIFFÉRENTS TYPES DE FONDS

Les fonds de placement se différencient principalement par leur stratégie d'investissement et les instruments utilisés. Le risque et les rendements potentiels du fonds varient en fonction de sa répartition des investissements. «Lorsqu'il signe un plan d'épargne en fonds, le client peut choisir la manière dont le fonds investira», poursuit Markus Lackner. Car si certains clients sont peu enclins à prendre des risques, tandis que d'autres supportent facilement des fluctuations importantes de leur fortune.

Plus le risque est élevé, plus les rendements potentiels sont importants: ce principe s'applique aux fonds de placement aussi bien qu'aux actions. Les fonds de placement typiques investissent par exemple la majeure partie de leur fortune en actions, que ce soit au niveau mondial ou uniquement en actions européennes, suisses ou asiatiques. Ou alors, uniquement en actions de certains secteurs, ou répondant à certains thèmes comme l'environnement ou la technologie.

Tous les fonds, à l'exception des fonds indiciels passifs, mesurent leurs résultats par rapport à une moyenne, calculée grâce à l'indice correspondant. Il est donc possible qu'un fonds ayant cédé 3% une année se soit néanmoins bien comporté, parce que l'indice de référence (en langage financier, le benchmark) aura enregistré une perte de 5%.

Il est risqué de n'investir qu'en actions, car celles-ci subissent de par leur nature de fortes fluctuations. A cet égard, les fonds conservateurs du marché monétaire ou obligataire sont un peu plus sûrs. Ils impliquent un risque plus faible, car l'évolution des obligations et des placements du marché monétaire est plus facile à estimer, du fait de fluctuations moins importantes que celles des actions. Bien sûr, leur potentiel de rendement est également moins élevé: au cours des dix dernières années, les obligations suisses ont dégagé un rendement annuel moyen de 5,52%.

FONDS MIXTE ADAPTÉ À VOS BESOINS

Lorsque les obligations se comportent bien, les actions font généralement le contraire, et inversement. Il est donc judicieux d'investir dans un fonds mixte, sélectionnant à la fois des actions et des obligations.

Ce sont alors les besoins du client qui déterminent le choix du fonds: plus l'investisseur vise la conservation de son patrimoine, plus la composante obligataire de son fonds devrait être importante, comme par exemple avec Raiffeisen Global Invest 25. Ce fonds investit au maximum 25% de ses actifs en actions, le solde étant réparti entre obligations et placements du marché monétaire. Les jeunes gens disposant d'un horizon de placement d'au moins 20 ans peuvent toutefois opter pour un placement légèrement plus agressif, avec un fonds accordant une plus large place aux actions, ou un véritable fonds en actions.

«En principe, le choix du fonds adéquat dépend toujours de la propension au risque personnelle du client», note Markus Lackner, de VermögensZentrum. Il est essentiel d'aborder à l'avance les besoins de l'investisseur, ses objectifs de vie, son horizon de placement. Pour répondre à ces questions, un entretien de conseil préalable avec la banque ou un expert indépendant est recommandé.

LISSAGE DES PRIX D'ACQUISITION

L'évolution de la valeur des fonds étant soumise aux fluctuations naturelles des marchés, la valeur de chaque part détenue par le client évolue également. Les parts peuvent par exemple valoir 10 000 francs une année, puis 8000 francs l'année suivante en raison d'une période boursière difficile. Avec un horizon de placement à 20 ans minimum, cela ne pose toutefois aucun problème. Les investissements en actions affichent en moyenne un rendement de 6 à 9% par an à long terme. Et il est particulièrement intéressant de débuter dans l'épargne en fonds en cette période de faiblesse des cours, afin d'obtenir un effet de lissage des prix d'acquisition optimal.

Les fluctuations de valeur du portefeuille présentent un autre avantage dans le cadre d'un plan d'épargne en fonds, à savoir l'effet de lissage des prix d'acquisition. Car avec ce système, le client achète chaque mois des parts du fonds, et ce également lorsque celui-ci a moins de valeur, pour un prix donc moins élevé. Dans ces périodes-là, l'épargnant reçoit davantage de parts pour ses 50 francs par mois. L'effet de lissage des prix d'acquisition est donc d'autant plus avantageux que le plan d'épargne dure longtemps et que les fluctuations du fonds sont importantes.

A cela s'ajoute l'effet des intérêts cumulés, qui dégage avec l'épargne en fonds un rende-

Montez à bord!

12 jours en pension complète à bord à partir de CHF 4490.– et avec accompagnement pendant le voyage

CROISIÈRE GRANDIOSE

TERRE DE FEU–PATAGONIE–CAP HORN–BUENOS AIRES

- **Voyages Mittelthurgau entièrement guidés**
- **Des paysages majestueux, un univers imposant de glaciers**
- **Des paradis pour animaux impressionnants.**

Norwegian Crown**** – Autour de l'Amérique du Sud

Des paysages impressionnants

LE PROGRAMME DE VOTRE VOYAGE

Jour 1: Zürich–Santiago du Chili. Départ de Zürich le soir (ou Bâle/Genève) via Francfort par la compagnie Lufthansa en direction de Santiago du Chili.
Jour 2: Santiago du Chili. Arrivée à midi à Santiago du Chili. Transfert dans votre hôtel. L'après-midi circuit (inclus) dans la capitale du Chili (pour voyage du 17.11., 2 nuits incluses).
Jour 3: Santiago du Chili /Valparaiso. Matinée libre. Transfert vers le port et embarquement. Départ du «Norwegian Crown» à 17.00 heures. Début d'une croisière impressionnante autour de l'Amérique du Sud.
Jour 4: Repos en mer. Profitez des agréments proposés par votre bateau de croisière.
Jour 5: Puerto Montt. Puerto Montt vous ouvre la porte vers une splendide excursion d'une journée (*) dans la célèbre région des lacs et du parc national du Chili, les cascades impressionnantes de Petrohué et la vue pittoresque sur le volcan enneigé d'Orsono. Puis vous visiterez le lac de tous les Saints/Todos los Santos qui passe pour être l'un des plus beaux au monde de par sa couleur intense. Arrêt de 08.00 à 17.00 heures.
Jour 6: Puerto Chacabuco. L'archipel du Chili est constitué d'une contrée sauvage grandiose de fjords découpés, d'impressionnants glaciers et des sommets enneigés des Andes. Cet itinéraire compte parmi les plus beaux parcours de ce monde. Arrêt de 12.00 à 19.00 heures.
Jour 7: Les canaux patagoniens. Circuit dans l'univers singulier des fjords chiliens.
Jour 8: Passage du Détroit de Magellan. Traversée du Détroit de Magellan, l'un des nombreux hauts lieux de cette croisière, au cœur d'un décor naturel grandiose.
Jour 9: Punta Arenas. Excursion (*) à travers de magnifiques paysages de Patagonie vers la Baie d'Otway à la rencontre d'une colonie de pingouins Magellan qu'on peut admirer de tout près. Arrêt de 06.00 à 18.00 heures.
Jour 10: Ushuaia, Canal de Beagle/visite de glaciers, Terre de feu. Trajet fascinant dans le canal de Beagle où plusieurs glaciers se déversent directement dans la mer. Excursion vers la magique Terre de feu (*), dans le Parc National de Tierra del Fuego dont les lacs et les forêts impressionnants recèlent une faune diversifiée et un environnement unique. Arrêt de 14.00 à 22.00 heures.
Jour 11: Cap Horn. Vous contournez aujourd'hui le légendaire Cap Horn situé à l'extrême sud du globe.
Jour 12: Port Stanley+. Les îles Falkland, situées en retrait, rappellent les Highlands écossaises et abritent une faune diversifiée. Arrêt de 10.00 à 16.00 heures.
Jour 13: Repos en mer.
Jour 14: Puerto Madryn. Excursion d'une journée (*) vers la presqu'île de Valdes, l'un des parcs naturels les plus importants d'Argentine. Vous pourrez observer à Punta Delgada des colonies d'otaries et de morses. Arrêt de 07.00 à 16.00 heures.
Jour 15: Repos en mer. Croisière en Atlantique Sud.
Jour 16: Montevideo. Circuit (*) dans la capitale de l'Uruguay et de toutes ses importantes richesses culturelles. La côte est bordée de plages de sable et la vieille ville est un véritable musée en plein air d'art architectural colonial. Arrêt de 09.00 à 19.00 heures.
Jour 17: Buenos Aires. Débarquement le matin. Visite circuit (inclus) de la ville de Buenos Aires, surnommée le Paris sud-américain. Nous assisterons le soir à un tango-show (inclus) pour clôturer cette croisière grandiose. Hébergement à l'hôtel.
Jour 18: Buenos Aires. Matinée libre. Vol retour pour Zürich (ou Bâle/Genève) via Francfort avec la compagnie Lufthansa.
Jour 19: Zürich. Arrivée à Zürich à midi.

GARANTIE DU VOYAGE

VOTRE ITINERAIRE DE VOYAGE

VOTRE BATEAU CROISIERE

L'élégant Norwegian Crown**** fait partie de la flotte de la Norwegian Cruise Line, il mesure 188 mètres de long, 28,2 mètres de large, a un tonnage de 34242 et peut accueillir jusqu'à 1026 passagers. 10 ponts voyageurs. Année de construction 1988. Rénovation et transformation 2003. Toutes les cabines sont équipées tout confort : douche/WC, climatisation, téléphone, sèche-cheveux et TV. On parle anglais à bord. Le capitaine et les officiers sont norvégiens. 5 restaurants, divers bars et lounges, espace fitness et wellness, casino, piscine, whirpools, médecin à bord etc. «Croisières sans frontières» (Freestyle Cruising) vous propose des vacances parfaites. Vous êtes seul à décider de la formule de vacances de votre choix, une croisière traditionnelle avec des réservations fixes ou libre choix de restaurants, habillement et horaires selon vos désirs. Vous êtes libre de concevoir votre croisière selon vos goûts.

NCL NORWEGIAN CRUISE LINE FREESTYLE CRUISING

Dates du voyage 2005/2006

Santiago du Chili–Kap Hoorn–Buenos Aires
Voyage 1: 17.11.–06.12.05 **Voyage 2:** 16.12.–03.01.06
Voyage 3: 13.01.–31.01.06 **Voyage 5:** 10.02.–28.02.06
Buenos Aires–Kap Hoorn–Santiago du Chili
Voyage 4: 27.01.–14.02.06 **Voyage 6:** 24.02.–14.03.06

Prix par personne

Cat.	type de cabine, pont	CHF
J	Cabine intérieure 2 lits, Coral	4490.–
E	Cabine extérieure 2 lits (fenêtre panoramique), Coral	4790.–
D	Cabine extérieure 2 lits (fenêtre panoramique), Laguna	4850.–
C	Cabine extérieure 2 lits (fenêtre panoramique), Laguna	4990.–
AE	Mini-suite extérieure 2 lits, Riviera	5990.–
AD	Mini-suite extérieure 2 lits, Riviera	6090.–
AB	Suite 2 lits, balcon, penthouse	7790.–
AA	Suite style propriétaire 2 lits, balcon, penthouse	9090.–
–	Cabine intérieure pour usage privé	5750.–
–	Cabine extérieure pour usage privé	6750.–
Suppléments		
Voyage 1: 17.11.–06.12.		85.–
Voyage 2: 16.12.–03.01.		495.–

(Prix pour cabines simples voyages 1, 2, 4, 6 sur demande).

Nos prestations comprennent

- Vol de ligne en classe économique Zürich–Santiago du Chili et Buenos Aires–Zürich par la compagnie Lufthansa via Francfort
- Hébergement en hôtel à Santiago du Chili et Buenos Aires, Base en chambre double avec buffet petit-déjeuner
- Transferts à Santiago du Chili et Buenos Aires
- Circuits à Santiago du Chili et Buenos Aires
- Tango-show à Buenos Aires
- Croisière sur le «Norwegian Crown» dans la catégorie de cabine de votre choix
- Toutes les cabines sont équipées de douche/WC, climatisation, sèche-cheveux et TV
- Pension complète à bord à compter du repas du soir le jour de l'embarquement jusqu'au petit-déjeuner le jour de l'arrivée
- Toutes taxes portuaires d'embarquement et de débarquement (par personne env. 577 CHF incluses)
- Participation libre à toutes les manifestations organisées à bord
- Voyages Mittelthurgau entièrement assurés par des guides expérimentés

Nos prestations ne comprennent pas

	CHF
– Forfait commande par personne	15.–
– Taxes portuaires (obligatoires)	185.–
– Dépenses personnelles et boissons	
– Pourboires (env. 10.– USD / jour)	
– Forfait excursions (* excursions incluses dans le forfait) Excursions guidées en Français, à réserver à l'avance uniquement comprenant guides de voyages Mittelthurgau	415.–
– Combinaison de frais d'annulation et assurance spéciale retour obligatoire	sur demande
– Supplément classe affaires	

Formalités de voyage

Les citoyens suisses doivent se munir d'un passeport dont la date de validité excède de 6 mois la date retour.
Nombre minimum de participants: 18 voyageurs
+ transfert à terre en chaloupe (en fonction des conditions météo).

Appel téléphonique gratuit:
0800 86 26 85
Demandez notre nouveau catalogue «Schiffsreisen 2005»

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG
Amriswilerstrasse 155, 8570 Weinfelden
Tel. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95
www.mittelthurgau.ch ,info@mittelthurgau.ch

reisebüro mittelthurgau
Une entreprise de Twerenbold

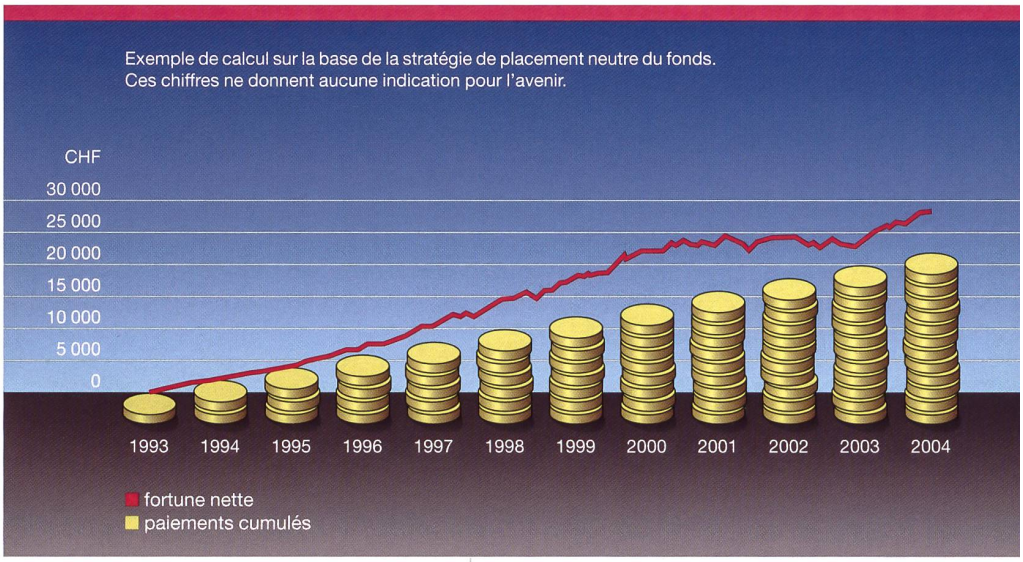
ment nettement plus élevé qu'avec un compte épargne. Un épargnant en fonds ayant par exemple investi 50 francs par mois pendant 20 ans finit par recevoir 28 500 francs si son fonds a atteint un rendement moyen de 8% par an. Le taux d'intérêt de 2% de son compte épargne ne lui aurait autorisé qu'une fortune de 14 700 francs, soit environ la moitié.

IL Y A AUSSI UN COÛT

Le rendement d'un fonds se voit toutefois réduit par les coûts: la gestion du portefeuille, le suivi constant et la recomposition régulière des investissements par le gestionnaire de fonds, son équipe et la banque peuvent se révéler très coûteux. C'est le ratio des coûts totaux (TER, pour Total Expense Ratio) qui indique ce coût pour l'investisseur. Il compare la quasi-totalité des coûts de la gestion à la fortune moyenne du portefeuille, ce qui permet une comparaison entre les différents produits.

Le TER des fonds en actions s'élève en moyenne à 1,59%, contre environ 1,02% pour les fonds obligataires et approximativement 1,39% pour les fonds mixtes. A cela s'ajoute la commission d'émission de 6% maximum, qui est due pour tout achat de parts de fonds sauf si le client investit dans les produits de sa propre banque. Certains prestataires prélèvent également pour toute revente une commission de rachat qui s'élève généralement à quelque 2%.

Evolution de la fortune avec des paiements mensuels de 170 CHF, exemple du fonds Raiffeisen Global Invest 45 (1993–2004)



Infographie: B&S

FONDS TOUJOURS PLUS NOMBREUX

Le nombre de fonds de placement autorisés en Suisse est passé de 1100 à 4291 au cours de ces dix dernières années, pour un total de 428,6 milliards de francs d'actifs sous gestion. Au niveau mondial, quelque 11 704 milliards d'euros (environ 18 100 milliards de francs) sont gérés par des fonds de valeurs mobilières, et la tendance est à la hausse. Ces chiffres montrent que les fonds de placement sont les livrets d'épargne de demain. Pendant que les fonds se développent, nos filleuls grandissent et ils sauront sans doute bien avant leur majorité quels fonds sont les plus adaptés pour eux. Les parrains et marraines d'aujourd'hui doivent simplement se familiariser avec ces produits. Processus bien naturel lorsque l'on pense que les oncles et tantes d'hier conservaient encore leur argent sous leur matelas, avant qu'ils ne prennent confiance et confient leurs avoirs à la banque, et surtout à leur livret d'épargne!

■ **SANDRA WILLMEROTH**

Entretien avec Peter Frehner, chef du secteur Gestion de produits à l'USBR

«Panorama»: Pensez-vous que les fonds de placement et les plans d'épargne en fonds vont remplacer les livrets d'épargne?

Peter Frehner: Le livret et le compte d'épargne resteront utilisés pour leur simplicité et leur sécurité. Mais les fonds de placement et les plans d'épargne en fonds concurrenceront de plus en plus les formes d'épargne traditionnelles du fait de leurs meilleurs potentiels de rendements.

Photo: Nicoletta Hermann

Le groupe Raiffeisen propose-t-il encore le livret d'épargne à ses clients ou va-t-il le retirer de sa gamme de produits, comme la BCZ et le Credit Suisse?

Pour des raisons de sécurité, nous recommandons toujours le compte épargne. Le livret fait encore partie de la gamme Raiffeisen, même s'il ne fait plus l'objet d'une vente active.

Quel est selon vous la probabilité d'enregistrer une perte sur 20 ans avec un plan d'épargne en fonds?

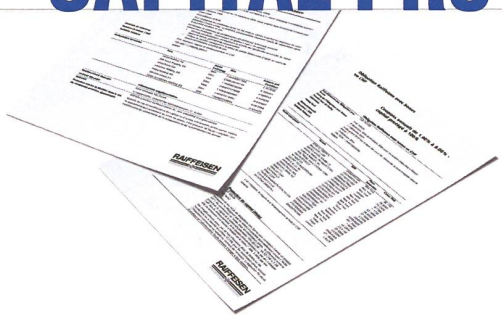
Elle est tout à fait minime et très improbable! Le plan d'épargne en fonds Raiffeisen permet d'investir dans seize des dix-neuf fonds Raiffeisen. Il offre en outre l'avantage de pouvoir acheter davantage de parts en cas de faiblesse des cours, et donc de réduire le prix d'achat moyen.

Que se passe-t-il si je souhaite sortir d'un plan d'épargne en fonds et retirer mon investissement avant l'échéance?

Avec le plan d'épargne en fonds Raiffeisen, vous pouvez vous retirer à tout moment sans aucun frais. Le paiement sera calculé en fonction de la valeur effective des parts de fonds. Le plan d'épargne en fonds n'est donc pas lié à une durée fixe.

Interview: Sandra Willmeroth

CAPITAL PROTÉGÉ ET GAINS ASSURÉS



Autrefois perçus comme des instruments à court terme plutôt spéculatifs, les produits structurés, dignes successeurs des actions, obligations et autres instruments financiers traditionnels, sont aujourd'hui considérés comme des alternatives à long terme, souvent assorties d'une protection du capital.

Les produits structurés associent un instrument financier classique (action ou obligation) à un ou plusieurs dérivés, en général des options. Ces différents éléments sont regroupés en un seul outil de placement et incorporés dans un titre (avec certification) de façon à constituer un produit transparent. De par sa structure, ce produit permet aux investisseurs de participer, en fonction de leur propension au risque, à l'évolution d'une ou de plusieurs valeurs de base.

Le marché des produits structurés est si vaste que chacun peut aujourd'hui y trouver une solution de placement adaptée, transparente et avantageuse. Et cela, que l'on souhaite disposer d'une protection du capital, effectuer des placements diversifiés, réagir aux développements du marché à court terme ou planifier un investissement à longue échéance.

COLLABORATION ÉTROITE

La Banque Vontobel, partenaire de Raiffeisen, est notamment spécialisée dans les produits structurés. En 2004, les clients Raiffeisen ont doublement tiré profit de ce savoir-faire. Avec l'émission, en novembre, d'un premier produit structuré, à savoir un certificat immobilier Raiffeisen, les investisseurs ont pu accéder à un portefeuille bien diversifié d'actions immobilières triées sur le volet et bénéficier d'autres avantages, tels que la distribution annuelle ou la flexibilité de la durée de l'investissement. Emis au cours de CHF 101.50 la part, le certificat Raiffeisen Swiss Immo AC (n° de valeur 1922657) était coté début février à CHF 104.90. Une évolution qui semble de bon augure pour les investisseurs.

Le deuxième produit structuré (un titre Raiffeisen productif d'intérêts avec bonus, n° de valeur 1992828) appartient à la catégorie «Alternative aux obligations» et reflètent à ce titre des considérations très actuelles. Les taux se situent en effet à des planchers historiques, ce qui réduit considérablement l'attrait des placements en obligations traditionnels.

«Le beurre et l'argent du beurre» titrait récemment une Banque Raiffeisen sur sa brochure de vente, annonçant par cette formule des atouts indéniables: une protection intégrale du capital, une rémunération minimale de 1% et la possibilité de toucher des intérêts allant jusqu'à 8% par an. Le montant du coupon de ce produit assorti d'une durée de six ans est calculé sur la base du cours moyen d'un panier d'actions internationales. Cette structure de produit présente des avantages fiscaux dans la mesure où seul le coupon minimum est imposable comme revenu, les versements d'un montant supérieur étant exonérés d'impôts. Quatre mois après son émission, ce produit a lui aussi vu sa valeur augmenter.

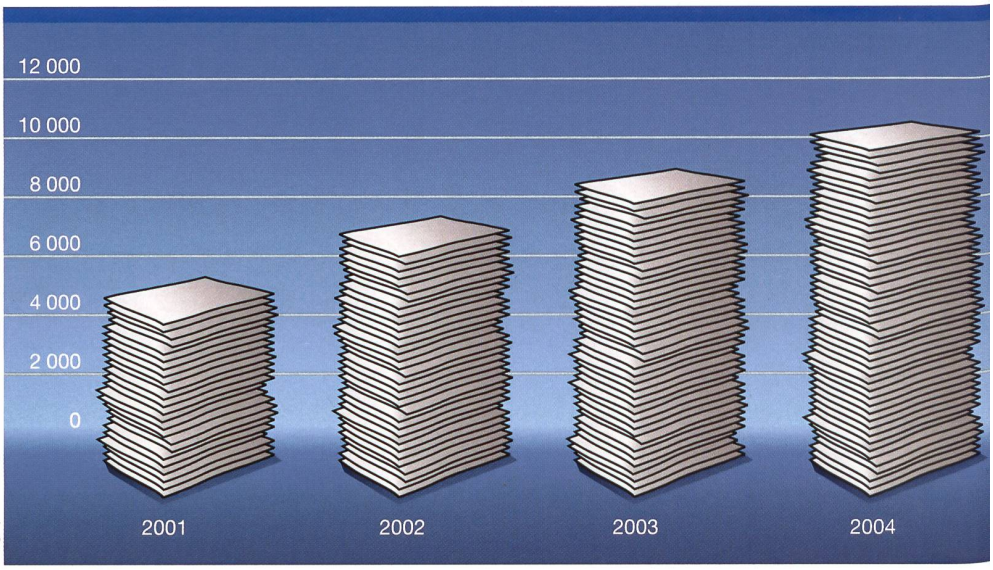
PERSPECTIVES POUR 2005

En 2005 également, nous nous sommes fixé comme objectif de lancer des solutions de placement intéressantes basées sur des produits structurés. En collaboration avec la Banque Vontobel, Raiffeisen entend procéder au lancement d'un nouveau produit de ce type dès mars/avril. Pour répondre aux besoins des clients Raiffeisen, ce nouvel instrument doté d'un potentiel de rendement intéressant offrira une protection intégrale du capital à l'échéance du contrat.

Avant de choisir un produit structuré, les investisseurs sont invités, comme pour tout placement, à se renseigner sur les opportunités et les risques d'un tel engagement, de préférence auprès de leur conseiller Raiffeisen.

■ **GEORG VON WATTENWYL**

Volume des produits structurés à la SWX en mio. de CHF



Infographie: B&S

Giger&Partner

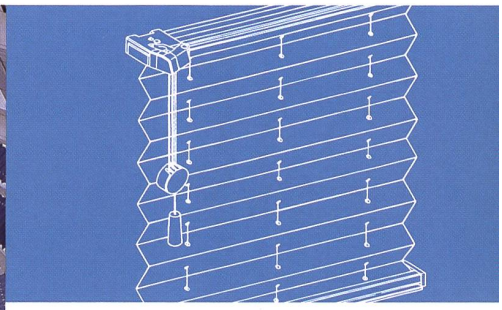
Notre conseil: investir dans des valeurs stables

Investir dans la qualité suisse: cela en vaut toujours la peine. Ainsi, opter pour un lave-linge ou un sèche-linge Schulthess s'avère à long terme toujours rentable.

En maison individuelle ou en immeuble collectif, la durée de vie et l'efficacité énergétique de nos appareils constituent un avantage pour tous. Vous faites un geste pour l'environnement tout en réalisant des économies d'énergie. Ceux qui connaissent ces appareils savent apprécier leur grand confort d'utilisation.

Schulthess Maschinen SA, Case postale, 8633 Wolfhausen, Tél. 0844 880 880, Fax 0844 880 890
info@schulthess.ch, www.schulthess.ch

SCHULTHESS
rapide • écologique • économique



Les **systèmes plissés** Silent Gliss sont d'une grande polyvalence, très décoratifs et protègent des regards et du soleil. Pour tous les champs d'application non conventionnels – même pour votre jardin d'hiver.

- ☐ J'aimerais recevoir les brochures illustrées «The Home Collection» et «excellence»
- ☐ Contactez-moi pour fixer un rendez-vous au showroom
- ☐ Je souhaite rencontrer votre conseiller technique pour un entretien sans engagement

Nom/prénom

Rue/n°

NPA/localité

Téléphone PA 2/05 PW-W

Vous pouvez nous renvoyer le coupon par courrier ou par fax à Silent Gliss AG, Südstrasse 1, 3250 Lyss
Fax 032 387 11 40, Tél. 032 387 11 11
www.silentgliss.ch, info@silentgliss.ch

SilentGliss®

Dès la saison 2005/2006, le groupe Raiffeisen se lancera, pour la première fois sur le plan national, dans une opération de parrainage sportif. Il s'engagera aux côtés de Swiss-Ski. Plusieurs grands noms et espoirs du ski suisse portent, aujourd'hui déjà, les couleurs Raiffeisen.

OUVRIR LA VOIE POUR LE SKI SUISSE

Dans un climat concurrentiel toujours plus dur, les Banques Raiffeisen franchissent une importante étape dans le domaine du sponsoring sportif en devenant le partenaire de Swiss-ski, et cela pour plusieurs années. Cet engagement vise à renforcer et dynamiser l'image du troisième groupe bancaire helvétique. Raiffeisen a porté son choix sur le ski et les sports de neige sur la base d'une étude approfondie. Aucun autre sport ne semble offrir un capital de sympathie aussi important auprès de la population suisse.

La décision de Swiss-Ski de ne plus commercialiser séparément les différentes disciplines (ski alpin, nordique, freestyle, snowboard, etc.), mais de créer sous l'appellation globale «sports de neige» une structure de sponsoring uniforme regroupant toutes les disciplines, répond aux besoins de Raiffeisen qui, en termes de gestion de marque, entend bénéficier d'une présence thématique cohérente et à large impact.

STRUCTURES SIMILAIRES

La similarité des structures, sur trois échelons, apparaît idéale: une organisation faîtière à l'échelle nationale (Union Suisse des Banques Raiffeisen/Swiss-Ski), des fédérations régionales dans les deux cas et une présence locale (Banques Raiffeisen/clubs de ski). Ce parallélisme permet d'aborder plus facilement les membres ayant une affinité marquée pour Raiffeisen, notamment à l'échelon régional et local. Car, en plus de l'engagement national avec Swiss-Ski dès 2005/2006, intervient le parrainage d'athlètes à titre individuel ou d'équipes entières de jeunes espoirs.

Aujourd'hui déjà, des athlètes tels que Silvan Zurbriggen sur la photo ci-dessus, Tobias Grünenfelder (tous deux en équipe nationale) et Eliane Volken (cadre B) arborent «Raiffeisen» sur leurs casques, bonnets et bandeaux. A partir de la saison prochaine, ce même logo apparaîtra sur les combinaisons de compétition et sur les vestes des compétiteurs des cadres A à C, toutes disciplines confondues, ainsi que sur les vestes des entraîneurs et responsables de Swiss-Ski. Seuls quatre sponsors pourront apposer leur marque sur les tenues des athlètes.

Raiffeisen compte bien mettre à profit les diverses compétitions en Suisse, toutes disci-

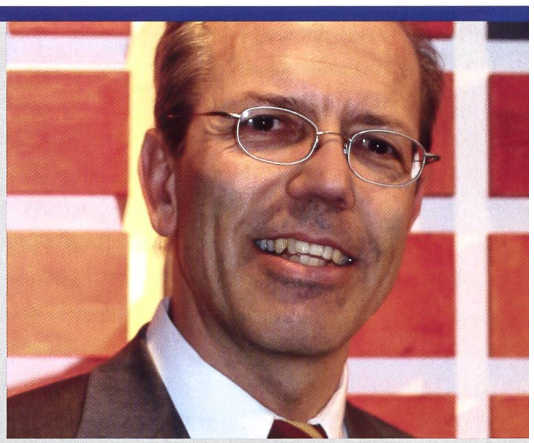
Entretien avec Robert Fuchs, responsable marketing à l'USBR

«Panorama»: Pourquoi le groupe Raiffeisen ne s'engage-t-il que maintenant dans un grand projet de sponsoring?
Robert Fuchs: Pour renforcer notre présence sur le marché, nous ne pouvons plus compter sur les seuls investissements publicitaires, très modestes en comparaison de la concurrence. Dans une prochaine étape, nous souhaitons nous engager dans un sponsoring d'envergure nationale pour compléter nos moyens de communication.

La structure décentralisée n'explique-t-elle pas aussi l'absence de projets de sponsoring sur le plan national?
Assurément. Le feu vert est venu de la direction après que 80% de toutes les Banques se soient prononcées favorablement. Mais il a fallu au préalable convaincre les décideurs locaux et régionaux avec une présentation détaillée du dossier.

Quel sera, en définitive, le budget alloué au projet Swiss-Ski en regard des moyens engagés chaque année dans le sponsoring?
Il faut savoir que les Fédérations régionales et les Banques investissent annuellement 15 millions de francs dans des actions de sponsoring de toutes sortes. Cela correspond à l'engagement des coopératives dans leur rayon d'activité. Il est temps de concentrer nos efforts derrière un thème qui colle à notre vision des choses et communiquer vers l'extérieur de façon homogène. Pour Swiss-Ski on parle d'un investissement annuel de l'ordre de 4 millions de francs. L'important est de toucher tous les échelons – national, régional et local. Au-delà de notre visibilité sur les équipements des cadres A à C, nous espérons que les Fédérations régionales et les Banques renforcent l'identification avec les athlètes par le sponsoring individuel.

Le ski suisse est au creux de la vague – deux victoires en Coupe du monde l'an dernier et aucune médaille récoltée aux récents Championnats du monde de Bormio. Pourquoi un tel partenariat?
Mis à part quelques succès ponctuels, nous sommes conscients qu'il ne faut pas attendre



de miracles ces deux à cinq prochaines années, mais nous sentons un nouvel élan dans Swiss-Ski à tous les échelons. Notre engagement à long terme doit aider la nation du ski qu'est la Suisse à s'ouvrir la voie du succès! Les choses bougent jusque dans les régions. L'ancien grand skieur Pirmin Zurbriggen apporte, par exemple, une impulsion nouvelle comme nouveau président de Ski Valais.

Interview: Philippe Thévoz

plines confondues, comme plate-formes événementielles pour la clientèle et affirmer ainsi sa présence dans les régions. Avec un engagement à long terme dans le domaine médiatique des sports de neige, le groupe Raiffeisen poursuit divers objectifs. D'une part, il souhaite être considéré comme un établissement moderne, dynamique, ouvert sur le monde et offrant des prestations de pointe. D'autre part, il veut gagner de la visibilité par son engagement pour la nation du ski.

L'image de marque Raiffeisen bénéficie, en outre, d'une solide base émotionnelle avec comme points forts les notions de sympathie et de confiance. De bonnes conditions sont donc réunies pour prospecter les secteurs des activités de base et des hypothèques. Par contre, les aspects de modernité, de dynamisme et d'ouverture sur le monde doivent être renforcés.

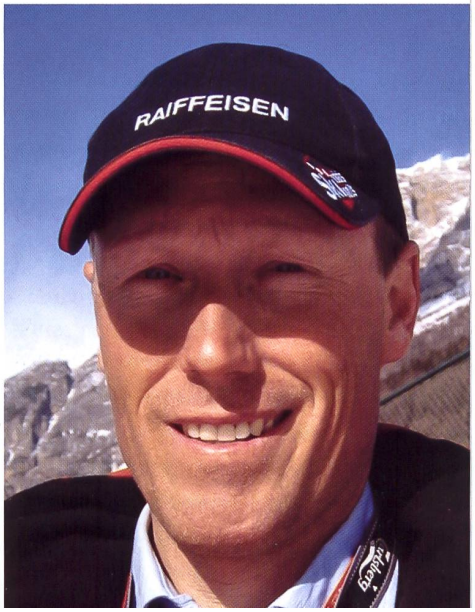
PARTENARIAT À LONG TERME

Instrument de communication complémentaire à la publicité classique, le sponsoring à l'échelle nationale cherche donc à accroître la notoriété et dynamiser l'image du groupe Raiffeisen. Avec un projet de cette envergue, l'idée est également de rallier les énergies et les moyens au sein du Groupe pour avoir un maximum d'impact. Les Fédérations régionales et les Banques Raiffeisen devraient pouvoir consacrer une partie de leur budget annuel de sponsoring aux sports de neige.

Précurseurs dans ce domaine, les deux fédérations valaisannes investissent déjà depuis la saison dernière dans la relève du ski suisse en tant que sponsor principal de Ski Valais. C'est dire que Raiffeisen, à tous les niveaux, croit en l'avenir des sports de neige dans notre pays. A l'instar de ce qu'elles font pour leur clientèle, les Banques Raiffeisen s'engagent aujourd'hui déjà, et sur plusieurs années, aux côtés des athlètes pour leur ouvrir la voie vers de nouveaux succès. ■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Hans Burn, le skieur handicapé le plus titré au monde,...

...et l'ambassadeur du ski Pirmin Zurbriggen aux couleurs Raiffeisen.



Photos: Ldd.

40% de réduction pour les lecteurs PANORAMA

Infos sur le produit

- Matière extérieure: tissu mixte coton/polyester avec fils de carbone
- Matière de remplissage: 100% coton
- Qualité supérieure
- Antiparasites
- Antiallergique
- Testé médicalement
- Entretien facile
- Merveilleusement chaud

Le réseau de fils de carbone intégré détourne les rayons

au lieu de Fr. 298.–
Rabais –40%
PRIX LECTEUR 179,–
Art.No. 45775

Le premier duvet anti-stress testé médicalement

En quelques semaines, vous connaîtrez un sommeil plus détendu

Le fil de CARBONE détourne les rayons

Il existe désormais un nouveau duvet piqué ainsi qu'un coussin anti-stress. Le fil de CARBONE incorporé fait écran aux rayonnements si néfastes pour le corps humain. Ce processus de détournement a reçu un nom scientifique: on parle d'ionisation. Grâce à ce phénomène, vous retrouverez un sommeil plus paisible et détendu. Testez ce nouveau duvet anti-stress et faites-vous une idée par vous-même.

«Duvet anti-stress DELUX»
160 x 210 cm Art.-No. 45775

«Oreiller anti-stress DELUX»
65 x 100 cm
Art.-No. 45786

Bulletin de commande préférentiel PANORAMA

Oui, je commande:

Nombre		Art. No.
	Duvet anti-stress DELUX, 160 x 210 cm à Fr. 179.–	Art.-No. 45775
	Oreiller anti-stress DELUX, 65 x 100 cm à Fr. 49,–	Art.-No. 45786

Les prix se comprennent ICHA inclus, frais d'envoi non compris. Sous réserve de modifications dans les prix et les modèles.

Nom/prénom: NPA, localité: Tél.:

Rue, n°: Signature: Date:

Remplir en caractères d'imprimerie et renvoyer à:
Action pour les lecteurs de PANORAMA: c/o PERSONALSHOP, casier postal, 4019 Bâle

Lors d'une commande par téléphone, veuillez indiquer le code suivant: → Code No. T03

Nous sommes personnellement à votre disposition 24 heures sur 24: tél. 0848 80 77 60 ou fax 0848 80 77 90

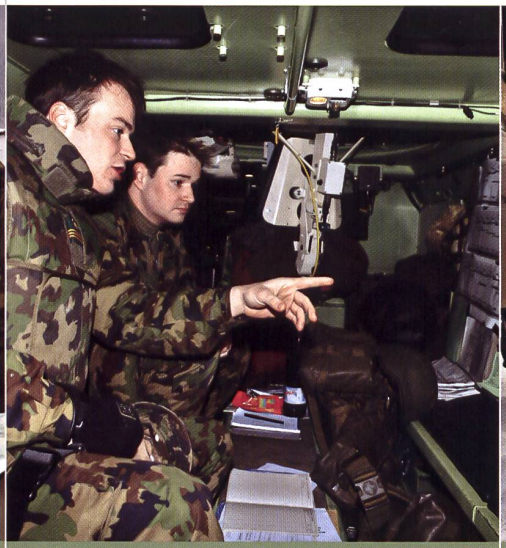
Visitez les magasins: Lautengartenstr. 23, 4052 Bâle et c/o AVUS, Neuhofweg 51 (Gebäude Möbel Rösch), 4147 Aesch BL

www.personalshop.ch

LOIN DE LA GUERRE FROIDE

Lors du Forum économique mondial de Davos, près de 5000 soldats ont notamment surveillé des centrales électriques et hydrauliques par des températures allant jusqu'à –30 °C. Parmi eux, le commandant Roland Graf occupe, dans le civil, la fonction de directeur adjoint à la Banque Raiffeisen d'Eiken.

Discussion avec Roman Dotta, chauffeur.



A l'intérieur d'un char de protection M2+.

Dernier cri, ou presque: manteau en peau d'agneau et bottes de peau à semelles de bois.

Photos: Daniel Ammann

Rien n'est plus comme avant, y compris en matière de menace militaire. Aujourd'hui, les commandants et les officiers du renseignement ne se préparent plus à des scénarios prévoyant une alerte ROUGE venant de l'Est. La «guerre» autour du Forum économique mondial (World Economic Forum ou WEF) organisé fin janvier à Davos est restée froide, si l'on se réfère au thermomètre. Les températures sibériennes au col du Wolfgang ont donc constitué le principal défi auquel ont été confrontés Roland Graf et la compagnie d'infanterie 56/1 argovienne pendant ce service d'assistance de quatre semaines à Prättigau.

CURLING BON POUR LE MORAL

«Mon équipe est très motivée malgré, voire à cause du froid», constate, satisfait, le capitaine Roland Graf (32 ans). Lors de notre visite pendant le forum, il n'a qu'une petite heure de sommeil derrière lui. Le prix à payer pour une présence constante est le manque de sommeil: «Je dois regarder mes hommes en face et ils doivent voir que leur chef tient sur ses jambes. C'est bon pour le moral», explique Roland Graf. La situation des soldats est meilleure: ils restent debout environ 12 heures (avec relève) auprès de l'objet à surveiller, puis ont 24 heures de pause, celles-ci étant mises à profit avec une grande créativité: les soldats font de l'escalade, du curling, nagent, vont au cinéma et au centre de wellness.

Le bataillon d'infanterie argovien 56, qui compte 1300 soldats, a suivi une préparation spéciale au WEF lors de la première semaine de CR. Des blocs de formation leur ont appris comment appréhender des personnes, les interroger, les contrôler et les arrêter. La proportionnalité de l'action a toujours été placée au premier plan. Les soldats ont également reçu

INFO

En 2000, le Conseil fédéral a qualifié le Forum économique mondial d'événement extraordinaire en raison de sa signification pour les intérêts internationaux de la Suisse. Lors de la session de décembre 2004, le Parlement a accordé un service d'assistance de 6500 soldats maximum aux autorités du Canton des Grisons pour le WEF 2005 et 2006. Comparé à un cours de répétition normal, les coûts supplémentaires s'élèvent à 2,5 millions de francs.

Inspection d'une troupe de surveillance composée de deux hommes au pied d'un pylône électrique exposé.

Portable plutôt que radio: un moyen de communication décidément très pratique.

des instructions de comportement claires, parmi lesquelles: ne pas s'engager dans des discussions, ne pas faire de remarques désobligeantes, ne pas tutoyer. Selon un mémorandum, il était clairement interdit de donner son opinion sur le WEF à des tiers pendant la durée de l'engagement. Les policiers en service doivent respecter les mêmes règles.

PARTENARIAT AVEC LA POLICE

Mais Roland Graf a son opinion et la fait connaître. Le WEF, en tant que rassemblement économique, lui semble utile, même si certains thèmes sont discutables. Il juge nécessaires les engagements militaires comme celui-ci, ses soldats n'étant pas utilisés comme des contractuels. «Nous sommes un partenaire précieux pour la police», souligne-t-il. En outre, on se félicite en haut lieu de cet engagement. L'ambiance est fantastique, les soldats se montrent fiers et convaincus malgré le froid extrême, comme l'a constaté Christophe Keckeis, Chef de l'Armée et commandant de corps, lors d'une visite.

C'est aussi l'impression que nous avons. A Küblis, où les soldats surveillent une usine de générateurs, deux soldats de la compagnie de Roland Graf sont vêtus de manière très particulière. Ils portent un équipement complet, que l'on ne voit que rarement: des manteaux épais et clairs en peau d'agneau, des bottes à grosses semelle en bois dans lesquelles ont été placées d'autres bottes d'hiver et des vestes pare-balles de 14 kg. Ils se montrent aimables envers la population, mais – si nécessaire – déterminés. Cette joie tiendrait-elle au fait que lors de notre visite, le soleil pointe en haut des cimes et illumine le visage des deux soldats?

Après quatre semaines de froid et de neige, Roland Graf troque volontiers sa tenue de combat contre une chemise, un pantalon et une cravate. Son bilan: «Nous avons rempli la mission qui nous a été confiée avec succès, en notre âme et conscience. Nous sommes heureux de pouvoir retourner à la vie civile en bonne santé et riches d'une expérience intéressante. Durant ces quatre semaines, les participants ont dû repousser leurs limites, que ce soit en termes de direction, de planification ou de conditions climatiques, mais je n'aurais pas voulu les rater.» L'an prochain, il suivra le WEF de l'extérieur. En 2006, le programme du CR devrait être tout à fait normal. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Du point de vue de la police

Markus Reinhardt, commandant de police grison et responsable de l'ensemble des forces de sécurité, tire un bilan positif malgré les conditions difficiles (temps de présence longs et températures basses): «Du point de vue de la police, le WEF 05 a été un événement nouveau et très positif. La performance physique et psychique de toutes les forces de sécurité par un froid polaire a également été impressionnante. Chaque personne concernée a rempli la mission qui lui avait été confiée et peut en être fière.»

Contrairement aux années précédentes, les Grisons n'ont pas connu d'incidents ni de dégâts importants avant et pendant le WEF 2005. Toutefois, le WEF a aussi représenté une charge de travail énorme pour toutes les forces de police engagées. 161 délégations d'invités étrangers ont été accueillies selon les règles et les obligations de protection du droit international. Ce chiffre comprend 34 missions de protection rapprochée. 43 710 contrôles ont été effectués aux entrées de la maison des congrès.

Joie de vivre ...

VOUS SEREZ CERTAINEMENT D'ACCORD AVEC NOUS: LA MAISON EST LE CENTRE DE LA FAMILLE ET LA BASE D'UNE QUALITÉ DE VIE ÉLEVÉE. LES RECETTES POUR OBTENIR CETTE QUALITÉ DE VIE, VOUS LES TROUVEREZ DANS NOS DOCUMENTATIONS «INNOVATION», «CLASSIC» ET «MAISONS AVEC SYSTÈMES». MAIS VOUS POUVEZ AUSSI RAFRAÎCHIR VOTRE MAISON ACTUELLE: DANS «TRANSFORMATION/RÉNOVATION», VOUS TROUVEREZ DES PROPOSITIONS DE CURES DE JOUVENCE. D'AILLEURS: LA JOIE DE VIVRE S'EXPRIME ÉGALEMENT SUR WWW.BAUTEC.CH

BAUTEC

la maison du bonheur

Busswil/Lyss • Aarau • Nyon • Schwyz • Winterthur

BAUTEC SA, Riedliweg 17, CH-3292 Busswil
Tél. 032 387 44 00, Fax 032 387 44 90
doc@bautec.ch, www.bautec.ch

MINERGIE
PARTENAIRE DE MINERGIE

RITTERKREATIV ... BERN

Semer maintenant pour pelouse luxuriante

DISPONIBLE QUE CHEZ NOUS • PROBABLEMENT LE MELANGE DE SEMENCES LE PLUS PROFESSIONNEL DE GRANDE-BRETAGNE, QUI N'A JAMAIS ETE ENCORE PROPOSE

NOUVEAU MELANGE POUR PELOUSE ROBUSTE

Germe rapidement · Couvre rapidement

VELVET GREEN

MELANGE DE SEMENCES DE PELOUSE avec ACTIVATEUR DE CROISSANCE TRACER DP™

Répandre simplement en fonction du mode d'emploi et arroser

RESULTATS VISIBLES AU BOUT DE

6 à 7 JOURS

VELVET GREEN™ - UNE PELOUSE ROBUSTE A CROISSANCE COMPACTE DONNANT UNE PELOUSE VERTE INTENSE ET CE TOUTE L'ANNEE!

TESTE PAR MAGAZINE LEADER DES CONSOMMATEURS – CLASSE TOP POUR • LA POUSSE • LA CROISSANCE • L'ASPECT

PLUS DE PELOUSE QUI JAUNIT ET MEURT !

REPANDRE QUELQUES MINUTES LAISSER POUSSER QUELQUES JOURS

GRACE A VELVET GREEN™, VOUS AVEZ VITE UNE PELOUSE INTENSE !
Pousse partout, sur des sols dénudés, à l'ombre, contenant des mauvaises herbes ou accidentés

IMPORTANT: *: tous les types de semences de ce mélange VELVET GREEN™ assemblé en particulier ont été testés et homologués par le «Sports Turf Research Institute» (S.T.R.I). VELVET GREEN™ s'adapte à la plupart des sols et des conditions de l'emplacement.*

Vous fournira rapidement et simplement la pelouse probablement la plus facile à entretenir que vous n'avez jamais eue

TOUT NOUVEAU : vraisemblablement la meilleure pelouse – elle reste verte TOUTE L'ANNE

Désormais, vous pouvez disposer d'une pelouse d'un vert intense toute l'année. Et ceci, indépendamment de votre emplacement, de la nature du sol, de l'ombre, du soleil, de la sécheresse ou de l'hiver. Plus de pelouse qui jaunit et meurt! Avec VELVET GREEN™, le mélange de semences, probablement le plus professionnel de Grande-Bretagne, vous obtenez rapidement et simplement une pelouse d'un vert intense!

TRACER DP™ – L'ACTIVATEUR DE CROISSANCE EFFICACE

Grâce à notre collaboration avec la plus importante société de culture de plantes et de semences de pelouse en Grande-Bretagne, nous sommes heureux de vous proposer ce mélange professionnel de semences de pelouse traitées avec le TRACER DP™. Développé à l'origine pour l'industrie agricole, ce traitement moderne des semences accélère la pousse jusqu'à 24 %. Ainsi, plus de semences germent et se transforment rapidement en une pelouse saine. Une pelouse épaisse se développe – plus vite que vous ne pouviez l'imaginer.

MELANGE VELVET GREEN™ VOS AVANTAGES EN UN COUP D'OEIL

- RESISTANCE EXCEPTIONNELLE
- POUSSE RAPIDE
- LONGUE DUREE DE VIE
- ENTRETIEN FACILE
- CROISSANCE INTENSE
- CROISSANCE COURTE – MOINS DE TONTES
- POUSSE PARTOUT, INDEPENDAMMENT DES SOLS OU DES EMPLACEMENTS – DE L'OMBRE – DU SOLEIL – DU FROID – DE LA SECHERESSE OU DE L'HUMIDITE
- RESISTANT CONTRE LES MALADIES

Tous les types de semences de ce mélange ont été testés et homologués par le «Sports Turf Research Institute» (STRI).

NOUVEAU MELANGE AMELIORE POUR UNE PELOUSE ROBUSTE

Le mélange de semences VELVET GREEN™ se compose de trois différentes types de semences qui fournissent une pelouse facile à entretenir, robuste, poussant rapidement et repoussant les mauvaises herbes.

Attention : VELVET GREEN™ n'est pas distribué dans les grands magasins ni les magasins spécialisés, nous en sommes le distributeur exclusif. Profitez de l'occasion pour obtenir une superbe pelouse verte toute l'année, nécessitant moins d'entretien et économisez en même temps de l'argent, du temps et vos efforts. Commandez encore aujourd'hui votre pelouse exclusive digne d'un «jardin de château»!

GRACE A L'ACTIVATEUR DE CROISSANCE TRACER DP™, GERMINATION RAPIDE DU SEMIS.

VELVET GREEN

MELANGE DE 3 SORTES

CHAQUE SEMENCE EST RECOUVERT D'UNE COUCHE D'ACTIVATEUR DE CROISSANCE TRACER DP™.

TRENDMAIL SA
Service-Center, Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen TG
Tél. 071 634 81 21, Fax 071 634 81 29

DISPONIBLE QUE CHEZ NOUS.
VELVET GREEN™: MELANGE DE SEMENCES PROFESSIONNELLES POUR DES AIRES D'AGREMENTS.

RESULTATS VISIBLES EN 6 A 7 JOURS	✓
GERMINATION RAPIDE	✓
CROISSANCE RAPIDE – COULEUR VERT INTENSE	✓
CROISSANCE COURTE ET INTENSE – MOINS DE TONTES	✓
SUPPORTE VARIATIONS DE TEMPERATURES EXTREMES, LA NEIGE OU LA SECHERESSE	✓
RESTE VERT TOUTE L'ANNE	✓

Non toxique – sans danger pour les enfants et les animaux. 100 % écologique.

BON DE COMMANDE AVANTAGEUX

☐ **Oui,** je souhaite une pelouse soutenue. Je commande contre facture (+ participation aux frais d'envoi) L'OFFRE ECONOMIQUE VELEVET GREEN™ pour la surface suivante:

des 10 kg pour 240 m2 . . . . . .Fr. 29.– par kg
des 5 kg pour 120 m2 . . . . . .Fr. 33.– par kg
3 kg pour 72 m2 . . . . . .Fr. 35.– par kg
2 kg pour 48 m2 . . . . . .Fr. 37.– par kg
1 kg pour 24 m2 . . . . . .Fr. 39.– par kg

Quantité ____ kg N° art. 2901

135-22

Adresse: ☐ Monsieur ☐ Madame

Prénom: _____

Nom: _____

Rue/N°: _____

CP/Ville: _____

N° téléphone: _____

Envoyer à: **Trendmail SA, Service-Center, Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen TG**
Tel. 071 634 81 25, Fax 071 634 81 29

Banquiers et skieurs accomplis

Photos: Pius Schärli / Beat Kohler

L'équipe Raiffeisen a obtenu une brillante 16e place au classement général.

Werner Spörri au départ.

«Banquiers en piste», tel était le slogan en vogue fin janvier dans l'Oberland bernois. La deuxième plus grande manifestation sportive dans les Alpes, après les JO, a réuni plus de 1300 employés de banque de toute l'Europe (13 pays représentés). A l'occasion du «Ski Meeting Interbancario Europeo», jeunes et moins jeunes se sont rencontrés dans une ambiance certes conviviale, mais aussi empreinte d'ambitions sportives. Pour sa 45e édition, cette sympathique compétition soutenue par les Banques Raiffeisen avait pour cadre la région de Brienz-Meiringen-Hasliberg (après Disentis en 1978 et Crans-Montana en 1998).

Même si la délégation des Banques Raiffeisen était relativement modeste avec 13 représentants, elle a fait honneur à ses couleurs. Les meilleurs d'entre eux ont en effet réussi à se classer à sept reprises parmi les dix premiers. Citons notamment en ski alpin Andreas Moor (4e), l'ancien coureur de Coupe du monde Werner Spörri (5e), Gabriel Casutt (6e) ainsi qu'en ski nordique Adrian Ruch (3e) et Pascal Niquille (6e). Relevons que le niveau était très relevé avec de nombreux anciens sportifs d'élite. L'équipe Raiffeisen a finalement obtenu un excellent 16e rang parmi les 165 banques participantes. *(psi)*

Sportif seelandais de l'année

Photo: Ldd

Marcel Fischer (escrime) entouré de Lena Göldi (2e, judo, à gauche) et Nicole Schnyder-Benoit (3e, beach-volley, à droite).

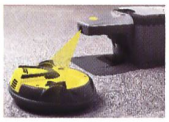
Pour la première fois a été organisée l'élection du sportif seelandais de l'année, manifestation à laquelle se sont associées, comme sponsor principal, les trois Banques Raiffeisen Bielersee, Seeland et Chasseral. Plus de 500 sportifs et sportives, fans, représentants de l'économie et autres visiteurs y ont participé dans une ambiance sportive et festive. Favori du public, le champion olympique d'escrime Marcel Fischer s'est particulièrement réjoui de son élection, ensemble avec son amie Tina et ses parents. Emu, il a remercié chaleureusement toutes les personnes qui le soutiennent dans sa carrière – ses amis biennois.

Les organisateurs de l'événement, la CTS Bienne et le quotidien «Bieler Tagblatt», ainsi que le sponsor principal Raiffeisen – engagé pendant 3 ans – peuvent se féliciter d'un évènement réussi et se trouvent déjà sur la ligne de départ pour élargir la manifestation et ouvrir la voie à un rendez-vous socio-sportif incontournable.

Petites mais compétentes

C'est sous le titre «Petits mais compétents» qu'a été publiée une étude du cabinet international de conseil Booz Allen Hamilton dans l'édition du 2 février 2005 de la «HandelsZeitung». Cette étude démontre que les Banques Raiffeisen surpassent leurs concurrentes du point de vue du service à la clientèle au guichet et occupent le premier rang pour la plupart des critères jugés. L'entretien conseil et la flexibilité des horaires ont notamment été classés parmi les meilleurs par cette étude. Deux consultants de ce cabinet ont visité 33 banques durant le courant du mois de janvier. Ces derniers ont testé les compétences des conseillers en se faisant passer pour des clients de la Banque et ont ainsi pu observer les moindres petits détails tels que le temps d'attente au guichet.

Le RoboCleaner –
Aspire et balaie de façon entièrement automatique



2.180,–
TVA comprise / TAR

Vous vous détendez – le RoboCleaner fait le ménage! Grâce à ses capteurs optiques de contact intégrés, il trouve son chemin de manière parfaitement autonome. Sur la moquette comme sur le parquet. Et grâceà sa hauteur réduite, il se déplace sans problème sous la plupart des meubles. Lorsque son réservoir à poussière est plein, il revient automatiquement à son poste de chargement, guidé par un rayonnement infrarouge. L'avenir a déjà commencé!

KÄRCHER

Propre, tout simplement

Kärcher SA · Croix-du-Péage · 1029 Villars-Ste-Croix · Infoline 0844 850 863 · Fax 0844 850 865 · www.kaercher.ch · info.verkauf@kaercher.ch

---

Une nouvelle opportunité

Prema Twin Cashpro

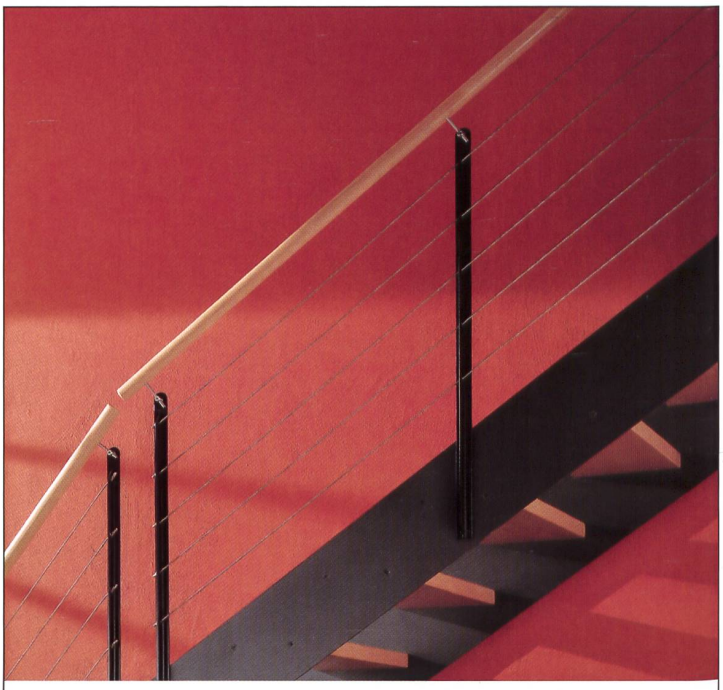
Système de réception et de distribution de billets en circulation interne

- Réduction de la quantité d'argent comptant par un recyclage
- Accepte 24 sortes de billets au maximum
- Les billets accceptés sont stockés sur 6 ou 8 rouleaux
- Appareil «Hightech» à dimension réduite avec toutes les options
- Opération hors ligne ou en ligne par Dialba

prema
Le spécialiste de la monétique

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

Téléphone 062 797 59 59
Télécopie 062 797 62 00



TREPPEN MEISTER®
Keller
Das Original

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Téléphone 031 858 10 10
8953 Dietikon, Téléphone 044 741 50 52
1202 Genève, Téléphone 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch

Dans l'intimité du jazz à Cully

Parmi les étoiles montantes du jazz présentes à Cully, Madeleine Peyroux.

Du 1er au 9 avril, le bourg de Cully accueillera la 23e édition du Cully Jazz Festival, le plus intime des grands rendez-vous du jazz. Le public va se presser sous le Chapiteau, dans la salle Davel transformée en Next Step, dans le Temple de Cully et au cœur des onze caveaux et cafés du village pour neuf jours de rencontres musicales en compagnie d'artistes des quatre coins du monde. Le programme laisse une grande place aux valeurs sûres, mais aussi montantes, d'ici et d'ailleurs. Peu importe qu'ils viennent de New York, de Paris, d'Oslo, de Sao Paolo, de Rome, de Bamako, de Lausanne ou de Zurich, ils jouent jazz, s'inspirent de toutes les musiques et réinventent leur langage musical. Ils s'appellent Meshell Ndegeocello, Lucien Dubuis, Jason Moran, Julien Lourau, Erik Truffaz, Malcolm Braff, Nelson Veras, Jacky Terrasson, Colin Vallon, Mina Agossi, The Bad Plus, Giovanni Mirabassi, Pierre Audétat, Nils Petter Molvaer ...et tous les autres. Sensibles à la dimension humaine de ce festival, à sa vocation de proximité, les Banques Raiffeisen de la région et la Fédération vaudoise des Banques Raiffeisen apportent un important soutien à la manifestation. Outre une visibilité sur les imprimés et la signalétique sur place, Raiffeisen s'implique plus particulièrement dans la mise sur pied du «week-end des familles» des 2 et 3 avril. Ainsi, un concours pour les enfants sera organisé, alors que de nombreuses autres animations sont prévues (train dans les vignes, artistes de rue, stands de restauration). A noter que les Banques partenaires vont inviter des clients à la soirée de Michel Jonasz. Pour tout renseignement, consultez le site www.cullyjazz.ch. *(pt.)*

Solution du Point final

Pour créer une coopérative, il faut au moins sept membres fondateurs (Code des obligations, art. 831).

Stand très remarqué à Habitat et Jardin

Sous l'impulsion de la Fédération vaudoise des Banques Raiffeisen, un stand a été mis sur pied pour la première fois dans le cadre des Jardins de l'immobilier à Habitat et Jardin. Occupé tour à tour par les conseillers des différents établissements vaudois, il a rencontré un vif succès. Les visiteurs ont eu ainsi la possibilité de faire mieux connaissance avec l'organisation, la philosophie et les produits Raiffeisen. Nombreux sont ceux qui cherchaient la solution de financement hypothécaire la mieux adaptée à leurs besoins. *(pt.)*

Olivier Zuppiger, responsable crédit à la Banque Raiffeisen de la Riviera, a volontiers répondu aux questions des visiteurs.

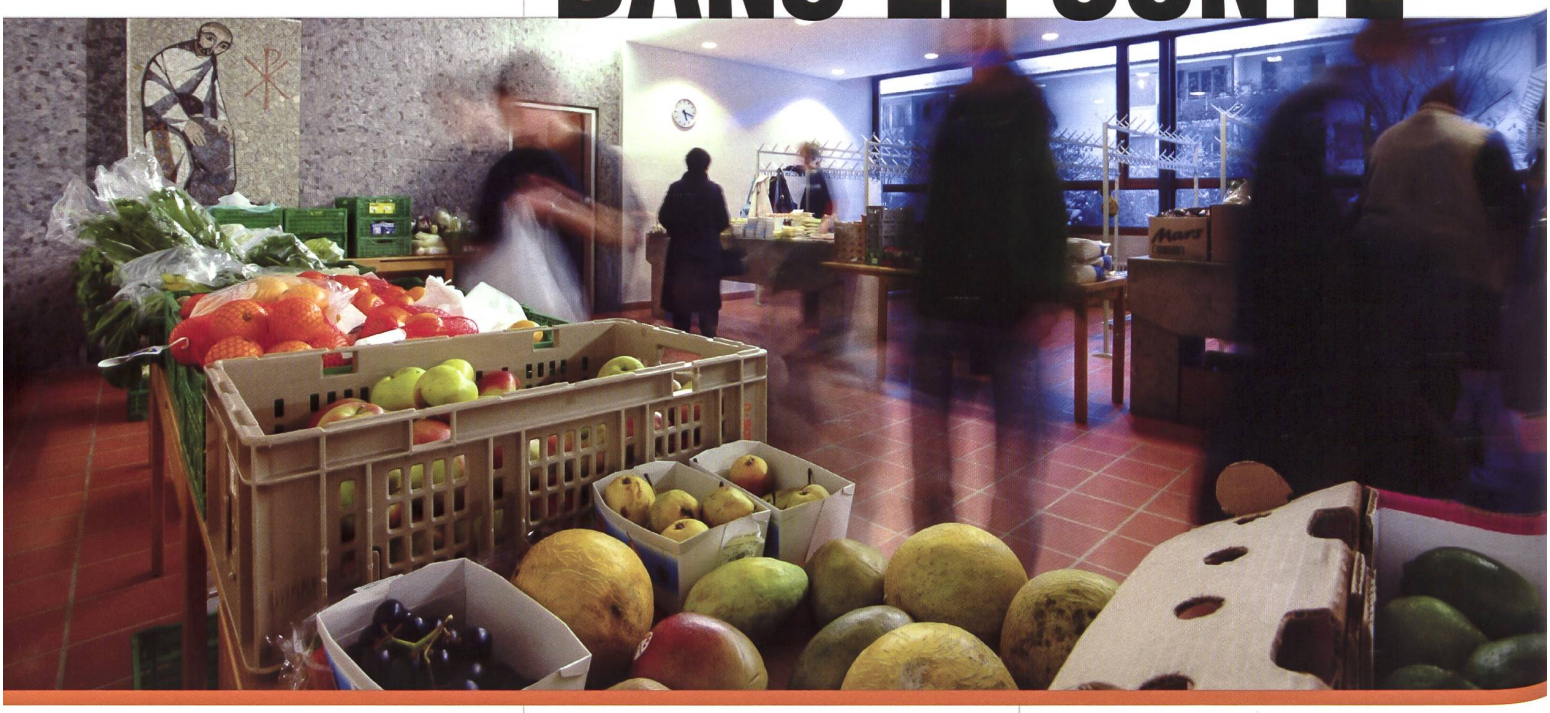
Banques neuchâteloises: premier milliard de bilan

Les Banques Raiffeisen neuchâteloises poursuivent leur croissance, en franchissant pour la première fois la barre symbolique du milliard de francs de somme de bilan, malgré une situation économique toujours difficile. Lors d'une conférence de presse tenue à Coffrane, le président de la Fédération neuchâteloise, Claude Ribaux, a précisé que les 7 établissements du canton avec leurs 25 points de vente présentaient au 31 décembre un total de bilan global de 1,025 milliard de francs, soit une augmentation de 7,1%. Cet excellent résultat s'explique par les atouts traditionnels de Raiffeisen (proximité avec la clientèle, prise de décision rapide et suivi sur le long terme). Malgré la situation économique incertaine et une concurrence accrue, les opérations de crédit ont aussi enregistré une progression réjouissante avec une augmentation de 7,2% pour les emprunts – principalement hypothécaires. La part des crédits consacrée aux transformations et rénovations ne cesse de croître. Profitant de la reprise des marchés des actions, les Banques Raiffeisen enregistrent également une forte croissance des opérations de commissions (+19,9%). Grâce à une coopération renforcée avec Vontobel, notamment en ce qui concerne la gestion de fortune, les Banques Raiffeisen disposent d'un atout supplémentaire pour développer les affaires neutres. De par leur poids économique, les banques coopératives font tout naturellement partie des gros contribuables. Elles ont versé en 2004 près de 1,5 million de francs au fisc. L'image positive des Banques Raiffeisen se reflète sur le sociétariat (+ 5,2%). En 2004, ils étaient 16'327. Le président Claude Ribaux a encore mis l'accent sur l'adaptation nécessaire du réseau de distribution. Ainsi, ne répondant plus aux standards actuels ni aux attentes de la clientèle, les locaux de St-Sulpice et de Môtiers ont été fermés en 2004 alors que s'ouvrait à Fleurier le nouveau siège de la Banque Raiffeisen du Val-de-Travers. A la Banque du Vignoble, le projet de nouveaux locaux à St-Blaise avance à grands pas et 2005 verra sortir de terre le nouveau bâtiment construit en coopération avec la Commune. D'autre part, l'agence de Cernier (BR du Val-de-Ruz) va déménager, s'agrandir et se moderniser. *(pt.)*

Les responsables neuchâtelois Claude Ribaux (Fédération neuchâteloise), Denis Jeanneret et Jean-Bernard Wälti (Banque du Val-de-Ruz) ont le sourire.

Dans la vraie vie, les tables ne se dressent pas aussi facilement que dans le conte «La petite table, l'âne et le bâton» des frères Grimm. De plus en plus de Suisses doivent en faire l'expérience. Une association leur vient en aide.

PRESQUE COMME DANS LE CONTE



Samuel Sägesser vit sans cesse des moments émouvants, par exemple lorsqu'une dame âgée lui prend la main pour lui dire: «Merci beaucoup! Mon mari est malade et nous ne mangeons que du pain et du fromage depuis 14 jours. Je suis si contente que vous existiez!» Aujourd'hui encore, après trois années passées à la direction de Tischlein deck dich (littéralement, «Petite table, couvre-toi», du fameux conte de Grimm), une telle détresse le laisse sans voix. Cette organisation à but non lucratif distribue, par le biais de ses 21 représentations en Suisse alémanique et à Genève (par l'intermédiaire des Colis du cœur), des aliments et des produits de consommation courante aux personnes en difficulté. Des aliments qui, sans cette association, seraient détruits bien qu'ils soient toujours consommables et que leur date limite de vente ne soit pas dépassée.

Les 420 tonnes distribuées l'année dernière par Tischlein deck dich ne contribue que pour une infime part à l'apaisement de la pauvreté en Suisse, où jusqu'à 250 000 tonnes d'aliments sont jetés chaque année, sans même compter les déchets des ménages, selon la société McKinsey. Parallèlement, 850 000 personnes en Suisse vivent avec le minimum vital.

Tischlein deck dich reçoit les produits gratuitement de différents commerçants, producteurs et grands distributeurs. L'organisation stocke les articles de longue conservation à Dietikon, tandis que les produits frais sont si possible livrés le jour même aux points de distribution. Quelque 3900 personnes touchées par la pauvreté bénéficient ainsi d'une aide hebdomadaire.

VISITE À WINTERTHOUR

Environ 200 personnes sont prises en charges à Winterthour-Wülflingen seulement. Chaque lundi, le point de distribution ouvre ses portes

Questions subsidiaires à Beat Curti, président de Tischlein deck dich

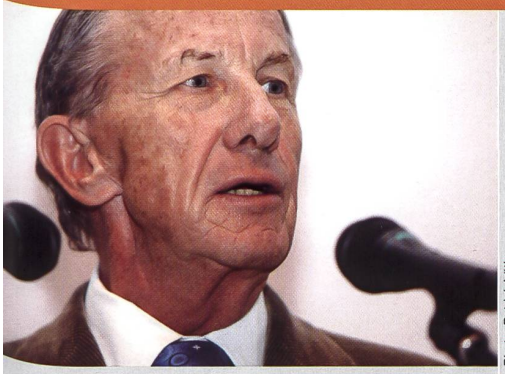


Photo: Patrick Lüthy

«Panorama»: Comment est née Tischlein deck dich?

Beat Curti: En 1999, Anja Hübner, l'épouse du directeur de Bon Appétit de l'époque, a proposé de rassembler dans nos entrepôts des aliments proches de leur date de péremption, et de les distribuer à des nécessiteux de Zurich. J'ai été enthousiasmé par son idée et j'ai immédiatement ouvert un compte. Depuis mon premier jour de travail de négociant, la destruction de centaines de tonnes d'aliments m'a toujours ulcéré.

Tischlein deck dich souhaite-t-elle améliorer le monde?

Il vient un moment dans la vie où chaque homme doit décider s'il ne pensera qu'à lui-même toute sa vie ou s'il essaiera également d'aider son prochain. Au cours des dernières décennies, nous avons recherché avec une avidité croissante, dans le monde occidental, le plaisir de satisfaire nos propres besoins et désirs. L'implication des bénévoles de Tischlein deck dich montre que l'amour du prochain et les actions d'entraide motivent également et apportent du bonheur.

Remarquez-vous au travers de votre organisation un changement de mentalité des entreprises?

Lorsque nous avons lancé l'association, nous avons fait la risée d'une partie du secteur, qui nous prenait pour des rêveurs écologistes. Jeter les aliments périmés était la solution la plus simple et la moins chère, et on avait toujours agi ainsi. A cela s'ajoutait la crainte de se concurrencer soi-même et d'éloigner les nécessiteux des magasins d'alimentation. Depuis, la mentalité a évolué et même les deux grands distributeurs s'engagent pour une utilisation judicieuse des produits alimentaires.

Interview: Jeannette Wild

pendant une heure et demie dans la salle de paroisse. Des mères avec leurs enfants, des célibataires hommes et femmes de tous âges, suisses ou de nationalités diverses, attendent devant la porte avant 17h00. Pendant ce temps, les bénévoles de Tischlein deck dich empilent sur la table de bois les 375 kilos de marchandises livrées aujourd'hui: du pain, des légumes, des fruits, de la confiture, des œufs, des yaourts, des petits gâteaux de Noël, du dentifrice et beaucoup de choses encore – tout cela dans un état souvent irréprochable.

Les portes s'ouvrent ensuite pour laisser entrer le public, un sac dans une main, et dans l'autre le franc symbolique et leurs papiers, qui les autorisent à retirer des produits. Un collaborateur de Tischlein deck dich est assis à la table de la réception, tamponne les bons, échange quelques mots avec les visiteurs, s'informe de leur santé et plaisante avec les enfants. «Mon salaire, c'est la gratitude de tous ces gens» explique-t-il, précisant que cette activité non rémunérée lui apporte une grande satisfaction.

LA SOLIDARITÉ JOUE

C'est également cela qui motive les 320 collaborateurs. A la lecture d'articles de presse, des dizaines de volontaires cherchent à devenir bénévoles. Cela prouve à Samuel Sägesser que l'organisation est sur la bonne voie. Car, comme il le dit: «Ces destins émouvants me mettent toujours la larme à l'œil, notamment parce c'est là le quotidien de nombreuses personnes, même dans notre Suisse bien nourrie.» ■ **JEANNETTE WILD LENZ**

Le Prix Raiffeisen est décerné à...

Photo: Patrick Lüthy

...l'organisation Tischlein deck dich. Son président, Beat Curti, a reçu fin janvier le prix doté de 100 000 francs. La Fondation du Centenaire Raiffeisen a ainsi distingué cette association active depuis 1999 pour son engagement social, en lui remettant son prix à Bâle, devant quelque 150 invités.

Dans son discours, Franz Marty, président du conseil d'administration du groupe Raiffeisen, a mis l'accent sur le rôle de promoteur de la Fondation du Centenaire Raiffeisen: «Cet argent est une contribution significative à la diffusion de l'idée de Tischlein deck dich dans toute la Suisse.» Monika Stocker, responsable du Département social de Zurich, a défini le social comme étant le «besoin fondamental de l'homme qui aspire à la responsabilité, à la sécurité, à l'intégration dans la société, à faire partie du petit et du grand univers». Elle a par ailleurs appelé à la volonté de s'engager pour ses concitoyens. «Pour que la solidarité ne reste pas un terme abstrait, pour qu'elle soit vécue corps et âme.»

Des informations complémentaires sont disponibles auprès de Tischlein deck dich, Reservatstrasse 1, 8953 Dietikon, tél. 01 746 54 14, ou à l'adresse web www.tischlein.ch. Vous pouvez soutenir l'association par une activité bénévole, par l'adhésion ou par des dons sur le compte 21859.52, clearing 80666, à la Banque Raiffeisen Bergdietikon.

Offre lecteurs Thermalisme et bien-être

THERMALP
LES BAINS
D'OVRONNAZ

www.thermalp.ch
1911 Ovronnaz
Tél. 027 305 11 00 – Fax 027 305 11 14

Offre découverte

Cette offre comprend:

- 6 nuits (sans service hôtelier)
- 6 petits déjeuners buffet
- Libre accès aux bains thermaux
- Libre accès au fitness sans programme instructeur
- 5 aquagym
- 1 sauna / bain turc
- 1 massage 25 minutes
- 1 drainage lymphatique par pressothérapie
- 1 hydrothérapie KNEIPP
- 1 soin du visage Paul Scerri 60 min.
- 1 enveloppement d'algues THALATHERM
- Peignoir et sandales de bain mis à disposition

Les lecteurs bénéficient gratuitement des avantages suivants:

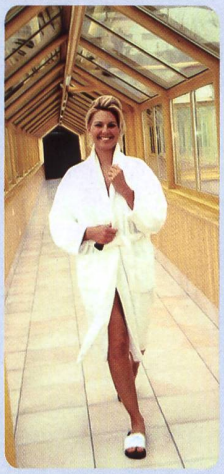
- **Pas de supplément pour logement single dans les studios ou 2 pièces nord (vue montagne) en hors et avant-saison**
- **6 assiettes du jour**
- **1 composition du corps par impédance TANITA**
- **5 séances de fitball**

Les Bains d'Ovronnaz participent au rayonnement international de la sympathique station valaisanne.

«PANORAMA» vous permet de vous y refaire une santé, l'espace d'une semaine, à des conditions exclusives.

Dominant la vallée du Rhône, à quelque 1300 m d'altitude, la station valaisanne d'Ovronnaz se blottit au pied de la chaîne des Muverans.

Outre de multiples activités sportives (ski, tennis, randonnée, etc.) un centre de bien-être complète l'offre de la station: Thermalp les Bains d'Ovronnaz. Tous les logements sont confortablement équipés – TV, mini-bar, téléphone, cuisine agencée – et sont reliés aux bassins, aux soins et au restaurant par des galeries chauffées et couvertes. Grâce à ses équipements (trois piscines thermales intérieures et extérieures, bain turc, massages subaquatiques, sauna, solarium, fitness, hydromassages, enveloppements, soins esthétiques spécifiques, whirlpool, terrasse panoramique) et à son personnel d'encadrement hautement qualifié, vous retrouverez équilibre, détente et santé.



Santé et beauté

Ce centre de prévention et de lutte antistress, réunit dans une même cure les propriétés de l'eau thermale, les vertus des plantes médicinales, les bienfaits des produits de la ruche ainsi que les compétences des professionnels de la santé et de la beauté. Cet ensemble ultramoderne vous propose une gamme très complète de soins et différentes cures beauté et santé adaptées à vos besoins et à tous les budgets. Profitez-en!

Hébergement (base 2 personnes / nord):

Studio	hors et avant-saison:	**dès CHF 790.-** p.p.
	saison:	**dès CHF 820.-** p.p.
2 pièces	hors et avant-saison:	**dès CHF 845.-** p.p.
	saison:	**dès CHF 889.-** p.p.

Dates	hors et avant-saison:	Saison:
	17.04.05-23.07.05	06.03.05-19.03.05
	14.08.05-08.10.05	24.07.05-13.08.05
	23.10.05-24.12.05	09.10.05-22.10.05

coupon d'inscription

Je m'inscris/nous nous inscrivons du dimanche _____ au samedi _____

❑ Studio ❑ 2 pièces ❑ vue montagne /nord ❑ vue sud _____ nombre de personnes

1. Nom: _____ Prénom: _____

2. Nom: _____ Prénom: _____

Rue: _____ NPA/localité: _____

Téléphone: _____ Date: _____ Signature: _____

Envoyez le coupon d'inscription à l'adresse suivante:
Thermalp les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, Tél. 027 305 11 00, Fax 027 305 11 14

PANORAMA

HÉLICES AU VENT

L'énergie éolienne balbutie, alors que son potentiel est sérieux. L'augmentation du prix du pétrole pourrait lui donner une chance.

Assemblage du moyeu à Gütsch au-dessus d'Andermatt.

Le potentiel de l'énergie éolienne est important. En mer du Nord, elle pourrait fournir en électricité tous les ménages du continent. Ce n'est pas pour demain, mais déjà, l'Europe s'y est lancée. En 2003, sa capacité de production a dépassé 28 700 mégawatts, dont 14 600 en Allemagne et 6200 en Espagne, pour citer les pays les plus engagés. La Suisse ne brille pas avec ses quelque 8,7 MW de puissance installée. A moyen terme, ce chiffre pourrait monter à 44 MW. Le potentiel réel du pays est estimé à 600 MW d'ici 2025, et 4000 MW à l'horizon 2050. Avec 4000 MW installés on couvrirait 7,7% de la consommation suisse en électricité.

L'éolienne est formée d'une hélice qui tourne à la vitesse constante de 30 tours/minutes. Sa rotation est démultipliée à 1500 tours/minute et transformée en électricité par une génératrice. Celle-ci se trouve dans la nacelle qui contient entres autres un anémomètre et un système de régulation. Elle s'oriente automatiquement face au vent et sert aussi d'atténuateur de bruit. L'ensemble chapeaute un mât

Photos: Suisse Eole

INFO

Echelle dans les puissances électriques:
Mégawatt (MW): 1 000 000 watts
Megawatt-heure (MWh): 1000 kilowatts-heure
Gigawatt (GW): 1 000 000 000 watts
Gigawatt-heure (GWh): 1 000 000 kilowatts-heure

Adresses utiles:
www.suisse-eole.ch
contact@suisse-eole.ch

10 jours en demi-pension dès 1'395.-
TVA comprise

Norvège

Les fjords, une des merveilles du monde

★ Grand Belt ★ La ville olympique de Lillehammer ★ Les métropoles Oslo et Copenhague
★ Les trois fjords les plus spectaculaires ★ Geirangerfjord féerique
★ Telemark ★ Trollstigen à couper le souffle ★ La ville hanséatique de Bergen
★ Merveilleux voyage en mer de Copenhague à Oslo

01er jour: Suisse- Hanovre
Nous utilisons la meilleure liaison autoroutière à travers l'Allemagne et arriverons en soirée à Hanovre.

02e jour: Hanovre- Copenhague
Nous arriverons via Hambourg à Puttgarden. Traversée en ferry à Rödby et continuation du voyage à destination de Copenhague. Séjour et embarquement pour effectuer la traversée jusqu'à Oslo dans le ferry confortable.

03e jour Oslo- Lillehammer- Dombas
Après notre arrivée dans la capitale de la Norvège, nous allons profiter d'un circuit d'orientation et arriverons via Lillehammer (arrêt) en soirée à Dombas.

04e jour: A la découverte des fjords de Norvège
Nous quitterons Dambas et nous rendrons sur la route des serpentines à Trollstigen à Vallda en longeant des parois rocheuses hautes de 100 mètres des Trollvegen. Avec le ferry, nous traverserons de Linge à Eidsdal et parviendrons après une excursion spectaculaire sur la célèbre route des Aigles à Geiranger. Le point de vue de Dalsnibba avec ses parois rocheuses tombant à pic nous offrira une vue grandiose sur le fjord . Nous arriverons en soirée au Nordfjord en longeant Hornindalsvatnet.

05e jour: roi des fjords
Après avoir traversé le fjord en ferry, nous continuerons notre chemin sur la route panoramique via Byrkjelo et Skei jusqu'au Sognefjord. Pour la deuxième fois, un ferry nous fera traverser le fjord avant que nous arrivions à Bergen en passant à côté de sommets enneigés et de chutes d'eau spectaculaires.

06e jour: route côtière Bergen- Stavanger
Visite guidée intéressante de la ville hanséatique. Après un déplacement merveilleux le long du Hardangerfjord, nous allons profiter d'une traversée en ferry de Halhjem à Sanvikvag. Nous poursuivrons notre voyage en longeant la côte sud-ouest variée et, après un nouveau passage en ferry d'Arsvagen à Mortavik, nous arriverons à Stavanger.

07e jour Stavanger- Côte Sud- Kristiansand
C'est une journée qui nous réservera de nombreuses apogées. La route va à Lindesness via Egersund et Flekkefjord. Arrêt au point le plus au Sud de la Norvège. En soirée, nous arriverons dans la localité animée de Kristiansand sur la côte Sud pour y passer la nuit.

08e jour : Kristiansand- Telemark- Larvik- traversée en ferry
Pour le dernier jour de notre séjour en Norvège, nous allons effectuer une course panoramique à travers les montagnes puissantes du Telemark. En soirée, nous allons arriver à Larvik pour effectuer la traversée en ferry à destination du Danemark.

09e jour : Hirthals- Hanovre
La route nous conduira aujourd'hui plus au Sud et après la dernière traversée en ferry de ce voyage de Rödby à Puttgarden, nous arriverons bientôt sur la route expresse qui nous conduira à Hanovre en passant à côté de Hambourg.

10e jour : Hanovre- Suisse

LIEUX DE DEPART
Genève, Morges, Lausanne, Yverdon, Neuchâtel, Bienne

CONSEIL DE VOYAGE
Pour les passages en bateau, il suffit d'emporter avec soi un petit sac de voyage. La valise restera dans le bus.

DATES DE VOYAGE		DATES
24.06. - 03 juillet 2005		1'445.–
18 - 27 août 2005		1'395.–
notre bus royal ♛♛♛♛		
06 - 15 août 2005		1'695.–

NOS HÔTELS
Pendant tout le voyage, nous allons résider dans des hôtels de catégorie moyenne sélectionnés avec soin et typiquement norvégiens ou scandinaves. Nous avons accordé une grande attention au déroulement harmonieux du voyage . Les traversées de fjords en ferry réduisent les déplacements en bus et nous vous garantissons des étapes journalières ayant un déroulement idéal.

DOCUMENTS DE VOYAGE
Carte d'identité valide ou passeport suisse restant encore valide pendant 3 mois au moins après la sortie du pays.

COMPRIS DANS LE PRIX
- ☑ Voyage en autocar longue distance non fumeur, moderne, avec toilette, climatisation, etc.
- ☑ 2 passages en bateau à bord de ferries de qualité
- ☑ 7 nuitées dans d'excellents hôtels de catégorie moyenne
- ☑ Toutes les chambres doubles avec bain /douche/WC
- ☑ 2 nuitées à bord du ferry dans des cabines à 4 lits intérieures avec douche/WC
- ☑ Demi-pension (souper du 1er jour jusqu'au petit-déjeuner 10e jour sans le souper sur le bateau) (menu de 3 plats ou buffet) à l'hôtel
- ☑ Circuits guidés de villes/visites d'Oslo, de Bergen et de Copenhague
- ☑ Toutes les entrées selon programme

NON COMPRIS (prix par personne)
- ❑ Majoration pour chambre individuelle Fr. 295.–
- ❑ Majoration pour cabine individuelle intérieure pour ceux traversées Fr. 295.–
- ❑ Majoration pour cabine double intérieure pour deux traversées Fr. 130.–
- ❑ Majoration pour cabine double extérieure pour deux traversées Fr. 185.–
- ❑ 2 x souper pendant les traversées en ferry
- ❑ Couverture obligatoire des frais d'annulation Fr. 25.–
- ❑ Pourboire pour le chauffeur

MONNAIES ÉTRANGÈRES
Couronne norvégienne
Couronne danoise
Euro

Nous restons continuellement à votre entière disposition.
084 400 4000 (numéro tarif local) ou www.voyagesjann.ch

CAR & TOURISME SUISSE — CAR-GROUPE ASTAG — VOTRE SÉCURITÉ - GARANTIE DE VOYAGE

jann 2005

Dans la quiétude des pâturages au Mont-Soleil.

fixé dans une fondation en béton, enterrée à un mètre de profondeur. En surface, le sol est cultivable.

L'hélice de l'éolienne est placée haut pour s'assurer d'un vent fort, régulier, peu perturbé par les obstacles tels que les arbres et les maisons. Elle se met à tourner dès que le vent atteint 2 mètres par seconde, sa production d'énergie commence à 4m/s et atteint sa puissance nominale vers 10 à 12m/s. Quand le vent dépasse 25m/s (environ 90 km/h), elle s'arrête automatiquement pour éviter les risques de dommages.

IDÉAL DANS LE JURA

Où trouver du vent? A La Sagne (NE), le bureau d'ingénieurs Planair est actif dans le développement durable et mandaté par Suisse Eole, l'association suisse qui promeut l'énergie éolienne avec le soutien de l'Office fédéral de l'énergie (OFEN). «Les meilleurs sites européens, situés sur les côtes du Nord, sont balayés par des vents de 8 à 8,5m/s en moyenne annuelle, répond Martin Kernen, directeur adjoint. Au large de la mer du Nord, le potentiel est énorme. En Suisse, l'Arc Jurassien offre de bons sites avec des vents de 6 à 6,5 m/s, en moyenne annuelle. Les meilleurs, sont la Dôle et le Chasseral, mais ces zones sont protégées.» Les Alpes ne sont pas idéales. L'accès est difficile pour un matériel encombrant. Les sommets ne sont pas raccordés au réseau électrique et les conditions météorologiques y sont extrêmes.

Et quand il n'y a pas de vent? «Toutes les énergies renouvelables sont complémentaires, il n'y a pas de concurrence entre elles. L'hydroélectrique est toujours là et le solaire devrait se développer. Actuellement la Suisse consomme environ 60% d'énergie hydraulique, 40% de nucléaire. Le ‹reste›, soit moins de 1%, est occupé par le solaire et l'éolienne. C'est modeste, il faut continuer.»

MULTIPLES AVANTAGES

Car l'énergie éolienne offre beaucoup d'avantages. «C'est une énergie propre, elle ne rejette ni CO_2, ni déchets toxiques. Son prix est bon marché, de l'ordre de 15 à 25 centimes le kWh, démantèlement compris.» A titre de comparaison, l'énergie nucléaire revient à 6–8 ct le kWh, celle produite par les nouvelles centrales hydroélectriques à 10–15 ct et le photovoltaïque à 80 ct–1 franc. Après 25 ans, une éolienne est démantelée. Elle ne fait supporter aucune conséquence aux générations futures. Le mât et l'intérieur de la nacelle sont recyclables à 100%, on cherche des solutions pour les pales, constituées de matériaux composites.

RETOMBÉES INTÉRESSANTES

«L'énergie produite par une éolienne est jusqu'à 80 fois supérieure à celle requise pour sa construction (matériaux compris), son installation et son démantèlement. C'est moins bon qu'un barrage, mieux que le photovoltaïque.» Le développement de l'industrie éolienne est très important et les chiffres évoluent vite. En vingt ans de progrès techniques, les coûts ont été divisés par cinq, le niveau sonore réduit de moitié en trois ans et la production électrique multipliée par cent en quinze ans. La flambée du pétrole de l'été dernier pourrait lui donner un coup de pouce supplémentaire.

Les retombées économiques sont intéressantes pour les régions économiques difficiles. La centrale éolienne Mont-Crosin, installée en 1996 au-dessus de Saint-Imier attire en moyenne 50'000 visiteurs par an. En septembre 2004, deux éoliennes de 1,75 MW chacune se sont ajoutées aux six premières. La puissance de la centrale atteint désormais 7660 kW. Elle devrait produire environ 8 millions de kWh par an et couvrir ainsi les besoins de plus de 2500 ménages. Ces girouettes sont devenues la marque de la région qui en a profité pour installer un sentier «découverte», soigner ses auberges et organiser des balades en char attelé, histoire de redonner du travail au cheval des Franches-Montagnes. ■ GENEVIÈVE PRAPLAN

Des projets en attente

La Suisse est l'un des derniers pays d'Europe à s'intéresser à l'énergie éolienne. Douze centrales ont été construites ces dernières années, en Suisse alémanique. Mais la plus grande du pays, celle du Mont-Crosin, est située au-dessus du Vallon de Saint-Imier. L'OFEN et Suisse Eole se sont fixés un objectif de 50 à 100 gigawatt-heure (GWh/an) d'ici à 2010. Avec la technologie actuelle, 50 GWh représentent environ 35 éoliennes, soit l'énergie nécessaire à 15 000 ménages. Des projets existent dans le Jura. Le canton de Neuchâtel a accordé les crédits pour la construction de deux éoliennes à Chaumont. A Crêt-Meuron et à Sainte-Croix, les girouettes se heurtent à des recours, on attend une décision. En 2003, une étude a montré que 89% de la population serait favorable au développement de l'énergie éolienne. Martin Kernen est convaincu que «la Suisse peut devenir un pays éolien. Au même titre que l'Autriche qui, avec une topographie et une population équivalentes, possède déjà une puissance éolienne de 60 fois supérieure à la nôtre.» *G.Pr.*

PARTOUT CHEZ LUI

Une femelle de l'espèce des moineaux domestiques en train de nourrir sa couvée. Les oisillons lui ressemblent tous. Ce n'est qu'une fois la mue passée, en automne, qu'on peut distinguer les mâles des femelles.

Secrètement, il a déclaré la terre entière comme sa niche écologique. Ce babillard grégaire s'agite, sautille, se hérisse, discute et se dispute à longueur de journée. Il ne paie pas de mine: c'est le moineau commun.

Sans doute aucun autre être vivant n'a aussi fidèlement accompagné l'homme que le moineau: à la ferme, en ville, à l'intérieur des terres, sur le littoral, en altitude, des latitudes méridionales jusqu'au cercle polaire, bref, partout où l'homme s'est installé. Un tel élan d'expansion doublé d'une insolente capacité d'adaptation ont fait de ce petit lutin l'espèce d'oiseau la plus fréquente au voisinage immédiat de l'homme. Une belle prouesse sachant qu'aucune loi ne le protège et que l'homme ne l'a pas ménagé, bien au contraire.

UN BRIN DE TERRE NATALE

Oiseau d'origine méditerranéenne, les émigrés européens l'ont disséminé aux quatre coins du monde, soit pour des raisons sentimentales, soit parce qu'ils voyaient en lui un brin vivant de leur terre natale, soit encore parce qu'ils pensaient emmener un allié efficace contre les insectes nuisibles.

Alors qu'au départ, des sociétés privées furent mises sur pied spécifiquement dans le but de peupler les contrées de ces petits lutins – certains immigrés nostalgiques de leurs pays n'hésitaient pas à débourser jusqu'à une livre anglaise pour un couple de pierrots – quelques décennies plus tard, il a fallu lutter énergiquement contre ces lutins rava-

Sans être fortement coloré, le plumage des moineaux est néanmoins une belle parure. Chez le moineau domestique, la femelle reconnaît le mâle par le dessin coloré qu'il porte sur sa tête (calotte d'un gris cendré et bavette sombre sur la gorge).

geurs des cultures qu'on avait appelés sans réfléchir.

ÉTAPES D'UNE CONQUÊTE

L'envol du passereau pour conquérir le monde ressemble à un conte des mille et une nuits: la première tentative d'acclimatation de huit couples de moineaux à New York en 1850 se solda tout d'abord par un échec. La mise en liberté de cinquante pierrots une année plus tard se révéla d'autant plus fructueuse. D'autres tentatives similaires, tout aussi fécondes, suivirent en Amérique du Nord puis au Canada pour la première fois en 1865. Après l'équivalent d'une vie d'homme, le Nouveau Monde pullulait de ces oiselets.

1872 voit la première tentative d'introduction à Buenos Aires, suivi par le Brésil, le Chili et l'Uruguay. Au cours de la seconde moitié du XIXe siècle, le moineau part également à la conquête de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. En Afrique du Sud, son expansion est moins rapide du fait de la concurrence d'espèces endémiques.

Ainsi, grâce à sa grande souplesse d'adaptation, cet oiseau a réussi à coloniser les continents en l'espace de quelques décennies seulement. Rares sont les régions où il n'a pas réussi à prendre pied. Un triomphe aussi absolu de la part d'une créature en apparence si anodine ferait pâlir d'envie plus d'un général.

À LA MÊME TABLE...

Autant l'homme a emmené ce passereau en tout lieu avec lui, autant celui-ci, semble-t-il, a recherché sa compagnie. L'affinité est donc mutuelle. Partout en Europe où l'homme s'est installé, que ce soit dans le Grand Nord ou dans les hautes vallées, l'oiseau fébrile et technophile l'a suivi.

En Suisse, le moineau a surtout investi le plateau, c'est-à-dire la région de grandes agglomérations humaines où l'on pratique l'agriculture. La mise en évidence d'une relation entre l'homme et la densité de moineaux est l'indice manifeste d'une dépendance vis-à-vis des hommes. Les uns emboîtent le pas des autres.

Persécutés sans relâche depuis le Moyen Âge, rien n'a pourtant pu freiner leur expansion. Les premiers siècles durant, les paysans étaient tenus, par ordonnance, à tuer un certain nombre de moineaux par an. Tout contrevenant s'exposait à de lourdes sanctions. Suivirent des exterminations massives de moineaux par empoisonnement, ce qui ne les a pas empêchés de proliférer. >

Le moineau cisalpin se distingue du pierrot domestique par sa calotte de marron uni.

Le moineau domestique, le friquet et leur cousin cisalpin

Le moineau domestique et le moineau friquet sont les deux types de passereaux les plus courants sous nos latitudes. Le second vit principalement à la limite des localités, dans les jardins, les champs et en lisière de forêts, alors que le premier suit l'homme dans ses agglomérations, même jusqu'au plus profond des villes. C'est lui que nous apercevons le plus souvent.

La couleur de sa livrée lui donne une parure discrète: le mâle porte une calotte d'un gris cendré, des joues et une nuque marrons, la gorge et le jabot sont noirs et la région de l'oreille tire du blanc au gris. Le dos est brun à raies brunes et il porte une bavette brunâtre.

Pendant la couvaison, les contrastes du plumage s'accentuent. La femelle s'affuble d'une livrée plus discrète, sans coloration ni de la tête ni de la gorge ou de la poitrine. Son bec demeure brun tout au long de l'année alors que celui du mâle tourne au noir durant la période de pariage. Les oisillons, quant à eux, ressemblent tous à la femelle. Ce n'est qu'après la mue et le changement du plumage en automne qu'on peut distinguer les mâles des femelles.

Le friquet, de taille légèrement inférieure à celle du moineau domestique, se distingue essentiellement par la tâche sombre qui orne ses joues. Noire chez le mâle, elle est brune chez la femelle. Le Tessin abrite aussi le moineau cisalpin. Le mâle de cette espèce porte une belle calotte de couleur marron. Résidant des régions alpines, le pinson des neiges, de plus gros calibre, fait également partie de la famille des moineaux. On l'appelle aussi la niverolle des neiges. *(HH)*

Sans l'ombre d'un doute!

Une atmosphère agréable ...

... facilite la vie. STOBAG offre des systèmes de protection solaires de toute sorte. La gamme de produits va du store pour balcons, store à cassette, store à projection ou encore store pour jardins d'hiver jusqu'à l'installation de protection solaire avec automatisme, commandes et capteurs. – Soyez les bienvenue chez STOBAG!

STOBAG Suisse, en Budron H/18
1052 Le Mont-sur-Lausanne

Tel. 021 651 42 90
www.stobag.com

STOBAG
Schweizer Qualität - Swiss quality

THE SUNNY SIDE OF LIFE

Le succès, tant professionnel que dans les loisirs, dépend fortement du rayonnement personnel. Un teint attrayant vous présente toujours sous votre meilleur jour. Si vous désirez bronzer chez vous, nous vous recommandons nos solariums Ergoline pour l'usage privé. Vous trouverez de plus amples informations dans notre prospectus «Solariums privés».

SOLARIUMS POUR PROFESSIONNELS ET PARTICULIERS

ERGOLINE AG · Sonnhaldenstr. 3 · Case postale · CH-6052 Hergiswil · Tél.: 041 632 50 20 · Fax: 041 632 50 25 · info@ergoline.ch · www.ergoline.ch

Livre illustré de Gastronomie

L'historique Romantik-Hotel 4 étoiles, son ambiance particulière et sa cuisine renommée. La force curative du fango naturel de sa propre source, massages, bains d'eau sulfureuse, soins cosmétiques et un bain romain avec sauna.

Sentiers pédestres innombrables, routes pour vélos tout-terrain, court de tennis dans un des paysages les plus beaux de Suisse. Air pur et tranquillité bienfaisante.

Romantikhotel Schwefelberg-Bad
CH-1738 Schwefelberg-Bad / BE
Tel. 026 419 88 88 • Fax 026 419 88 44
www.schwefelbergbad.ch

100% WIR restaurant et hôtel sans les thérapies et prix forfaitaires

Infocentro AlpTransit Gotthard San Gottardo

Découvrez avec nous le tunnel ferroviaire le plus long du monde!

Dans cette infrastructure moderne, équipée des technologies de communication les plus avancées, vous aurez en outre la possibilité de visiter de près le chantier du siècle.

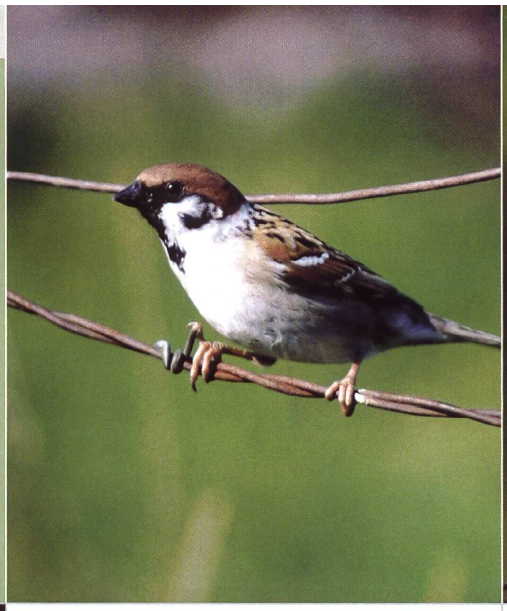
Autoroute A2 (Bâle-Chiasso), sortie Biasca, direction Pollegio/Gothard

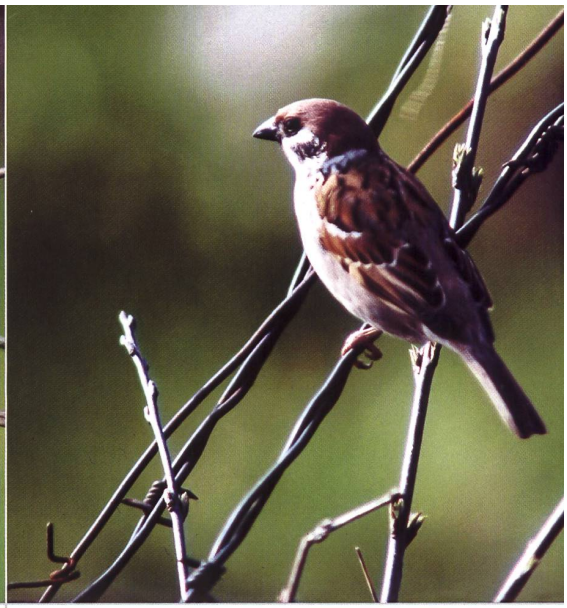
Horaires d'ouverture
De mardi à dimanche 09.00 -18.00 h
(certains jours fériés fermé)

Infocentro Gottardo Sud SA
CH - 6742 Pollegio
Informations ++41 (0)91 873 05 50
Réservations des visites guidées ++41 (0)91 873 05 51
Fax ++41 (0)91 873 05 55
www.infocentro.ch
info@infocentro.ch

© Yves André

La marque typique sur la joue, noire chez le mâle et brune chez la femelle, permet de facilement istinguer le moineau friquet de son cousin domestique.





Un moineau friquet amène la becquée à ses oisillons. A l'approche, il utilise ses ailes et sa queue comme aérofreins.

GRAND AMATEUR DE CULTURE

Végétarien avant tout, le moineau suit un régime essentiellement granivore. Sa préférence va aux céréales, surtout à l'avoine et au blé. Il en apprécie les grains lactescents et bien mous, au grand désespoir des paysans sans cesse à leurs talons, mais en vain.

Ce gai luron s'est toujours joué de toutes les difficultés. Fait indiscutable, son expansion à travers les continents s'est opérée le long des voies de transport céréalières (lignes de chemin de fer, routes, voies fluviales). Passager clandestin, il a souvent parcouru de longues distances à bord de péniches et de trains chargés de grains.

En tout temps, il a suivi de près le chemin des cultures céréalières. Même dans nos vallées alpines, ce passereau a accompagné l'avancée de l'agriculture au cours du siècle passé. Les champs proches des agglomérations sont bien plus exposés que les cultures lointaines, car les bandes de moineaux rechignent à parcourir de grandes distances depuis leurs nids.

UN BRIN UTILE

Son menu ne se limite pas aux céréales. Au printemps, le moineau savoure également les bourgeons et les plants délicats, retire les pois non encore mûrs de leurs cosses pour n'en faire qu'une becquée, et apprécie même les fleurs jaunes des crocus et des primevères; pourquoi, le mystère demeure entier. En été et en automne, il grappille aussi allégrement les fruits juteux et sucrés qui s'offrent à lui: les cerises, poires et raisins.

Il serait toutefois injuste de n'éclairer que son côté ravageur, car le moineau se nourrit également d'insectes, le friquet encore davantage que son cousin. Ces bestioles constituent même le plat principal de la nichée. Au menu: sauterelles, coléoptères et larves de papillons. Même au vol, le passereau les happe d'un coup de bec précis. Qui n'a pas déjà observé un moineau se lancer en droite ligne sur un hanneton en train de flotter lourdement.

DANSE NUPTIALE

En hiver, à l'arrivée du froid, les petites boules de plumes doivent augmenter leur apport calorifique d'un tiers pour compenser les pertes thermiques. Difficile de trouver davantage de nourriture alors qu'il y a disette et que le jour s'est réduit de moitié. Seuls les plus forts réussissent à survivre. Nature cruelle certes, mais il faut bien se plier à la loi de la sélection naturelle.

A la douce saison, les pierrots peuvent consacrer davantage de temps à la reproduction, aux amours, aux parades nuptiales, à la défense de leur territoire, à la nichée, à la vie sociale et au soin de leur plumage, c'est-à-dire les bains d'eau et de sable. L'automne annonce la haute saison nuptiale. Les mâles paradent alors devant leurs oiselles à grand renfort de guilleris et pépiements, les ailes ballantes et la queue dressée. A l'approche de l'hiver, l'activité nuptiale prend fin pour recommencer en février, c'est-à-dire au début de la saison de pariade.

COURTE ESPÉRANCE DE VIE

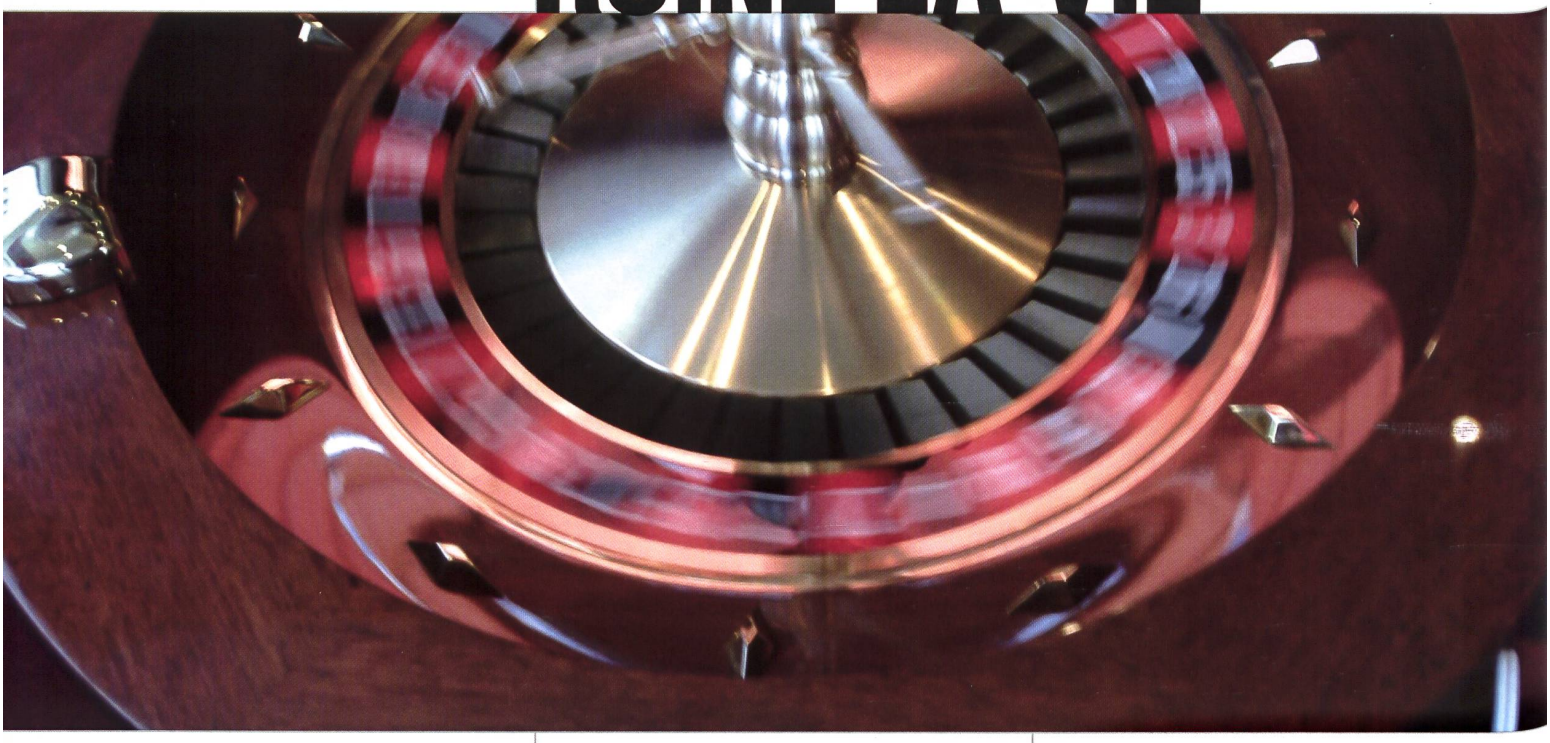
Seuls 50% des nichées réussissent à prendre leur envol. Leur nombre se réduit encore dans les mêmes proportions au cours des deux premiers mois de vie. 20% réussissent finalement à passer leur premier anniversaire. S'ajoute qu'une vie de moineau dans la nature ne dure en moyenne pas plus d'un an. Seul un moineau en cage a pu atteindre l'âge honorable de quatorze ans. Il faut dire qu'en dehors des maladies et des parasites, bien d'autres dangers guettent les pierrots: l'homme, la circulation (l'espèce d'oiseau à la plus forte mortalité routière), le froment empoisonné sans oublier ses prédateurs, le chat, l'épervier et le hibou.

Cela dit, malgré une vie courte et difficile, le moineau a su s'adapter à la civilisation humaine. Il loge sous nos toits et se nourrit de nos cultures et déchets. Ingénieux, il découvre sans arrêt de nouvelles sources nourricières, p. ex. les insectes collés aux radiateurs des voitures. Inventif, il est aussi capable de survivre dans les tristes halls de gare. Une cervelle d'oiseau qui ne manque certes pas de plomb.

■ HEINI HOFMANN

Casino, loteries, machines à sous peuvent développer une dépendance discrète, le jeu excessif. Des structures médicales ont été mises en place. Rencontre avec le responsable de ce nouveau service au CHUV à Lausanne.

QUAND LE JEU RUINE LA VIE



Médecin-psychiatre, Olivier Simon est chef de clinique et coordinateur médical du Centre du jeu excessif à Lausanne. Ouvert en 2001 pour répondre aux demandes des patients et aux exigences de la Loi sur les maisons de jeu, celui-ci a reçu près de 120 accros au jeu l'an passé.

«Panorama»: Qu'est-ce qu'un joueur pathologique?
Dr Olivier Simon: La définition du jeu dit pathologique repose essentiellement sur le fait que le joueur joue avec l'espoir de regagner les sommes perdues, sans tenir compte des lois du hasard et de la programmation des machines conçue pour faire plutôt gagner le propriétaire des jeux et non pas le joueur. Ces joueurs ont souvent d'autres problèmes de santé mentale associés, qu'il s'agisse de dépendances, notamment à l'alcool, angoisses et dépressions.

Quelles sont les thérapies mises en place?
Seules des thérapies cognitives portant sur les pensées et les émotions sont proposées aujourd'hui aux joueurs. Il s'agit de travailler sur les pensées automatiques erronées en lien avec des espérances de gain monétaire. Selon les autres problèmes de santé, ces thérapies sont combinées avec d'autres formes d'accompagnement psychosocial.

Parvient-on vraiment à soigner ces gens?
70 à 80% des patients atteignent leur objectif de thérapie, mais les soins doivent être adaptés au stade de motivation des joueurs souvent influencés par le «pistolet de l'entourage dans le dos».

Le nombre de vos patients est-il en augmentation sensible?
Ces trois dernières années, le nombre de cas annoncés de jeu excessif aurait doublé, la possibilité de pouvoir demander de l'aide commençant à être mieux connue. La seule enquête épidémiologique réalisée à ce jour dans notre pays est celle de nos confrères genevois

Le Dr Olivier Simon entouré de l'équipe du Centre de jeu excessif au CHUV à Lausanne.

en 1998, avant l'entrée en vigueur de la nouvelle loi sur les maisons de jeu. Celle-ci a établi une proportion de joueurs pathologiques de l'ordre de 1% de la population adulte.

L'ouverture des casinos accentue-t-elle la dépendance au jeu dans notre pays?
L'augmentation de l'offre conduit à une augmentation drastique de joueurs compulsifs. Cela dit, les conséquences sociales pour le joueur excessif peuvent être, il est vrai, catastrophiques. Que ce soit dans leur vie familiale ou professionnelle. Divorces, rupture avec l'employeur, etc., les personnes qui viennent ici se trouvent souvent confrontées à des conséquences qui remettent en question leur existence et celle de leur entourage. Selon certaines études, pour un joueur affecté, 10 personnes de l'entourage en subissent indirectement les conséquences.

Comment se compose votre «clientèle»?
70% sont des hommes, d'un âge moyen de 40 ans, avec une histoire de dépendance au jeu sur 5 à 10 ans. Les jeunes, pour l'instant, nous ont très peu sollicités. Des enquêtes réalisées à l'étranger suggèrent qu'il y aurait une proportion élevée de joueurs parmi les adolescents. Les retraités pourraient également s'avérer un groupe très vulnérable. Nous ne pouvons pas cerner le profil du joueur type à partir de notre clientèle.

Le joueur compulsif est-il accro à un seul jeu?
Le joueur compulsif a une vulnérabilité qui le pousse vers les jeux de hasard et d'argent, quels qu'ils soient. Un bon tiers de nos patients sont ce que l'on appelle des polyjoueurs. Certains, à un moment donné, développent une dépendance à un jeu de prédilection.

INFO

> **Lausanne:** «Centre du jeu excessif», rue St-Martin 7, 1003 Lausanne, tél. 021 316 44 40.
> **Genève:** «Rien ne va plus», Carrefour Prévention, rue Henri Christiné 5, 1205 Genève, tél. 022 329 11 70.
Tous les grands hôpitaux disposent de services psychosociaux.

Existe-t-il un profil type du joueur?
Non, cela peut être Monsieur ou Madame Tout le monde. On rencontre autant de personnes différentes que de joueurs.

D'un côté, on multiplie les possibilités de jouer et, de l'autre, on fabrique des dépendants qu'on cherche à soigner. Comment résoudre cette équation?
L'offre crée-t-elle la pathologie, ou la pathologie crée-t-elle l'offre? Votre équation se joue sur les deux niveaux: politico-économique et scientifique. Un peu partout, la volonté des communautés est d'occuper le marché avec une offre légale de jeux de hasard et d'argent. L'augmentation de l'offre représente, il est vrai, des sources de financement non négligeables pour la communauté via l'impôt. Le niveau scientifique, lui, repose sur des données qui demeurent très lacunaires. Le nombre de publications relatives aux dépendances sans substances sont 10 à 100 fois moins nombreuses que celles ayant trait aux dépendances classiques. Toutefois, les progrès réalisés dans le champ des neurosciences font émerger une compréhension commune à l'ensemble des addictions. Il est réjouissant de constater, qu'aujourd'hui, l'université et les autorités sanitaires s'engagent pour amener de la neutralité scientifique dans ce débat de société.

■ **SIMON VERMOT**

Témoignages

«Je ne vais plus chez le coiffeur et je n'offre plus de cadeaux à ma petite-fille… je joue! Je suis une ‹accro› aux bandits manchots. Chaque matin, j'attends l'ouverture du casino et je fonce sur ‹ma› machine où je reste jusqu'à ‹plus de sous›.»
Germaine, 78 ans.

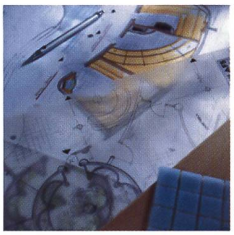
«J'ai commencé à jouer au ‹Loto Express› il y a deux ans, lorsque le bar de ma rue a fait installer le jeu. J'ai pu aller jouer sans que ma femme le sache. J'ai fait des découverts à la banque, ma femme a cru que j'avais une maîtresse. Oui, c'était le jeu! Je le lui ai dit et nous avons pleuré toute la nuit. Aujourd'hui je ne prends plus d'argent sur moi, ni de chèques ou de carte de crédit. Et le soir, je vais nager à la piscine jusqu'à épuisement. Quand j'arrive à la maison, je dors. J'espère tenir…»
Christian, 41 ans

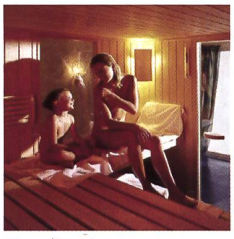
«J'ai mis pour la première fois les pieds dans un casino à 21 ans. J'ai joué 100 fr. à la roulette et j'ai doublé mes gains. Par la suite, j'ai souvent repensé à cet épisode. Si seulement j'avais perdu ce jour-là… En quelques mois, j'ai grillé les 100 000 francs que mon père m'avait remis en tant qu'avance sur l'héritage. J'ai perdu mon emploi et ma femme est partie avec les enfants chez sa mère. Je me retrouve seul, dans un studio. Il m'arrive de penser au suicide.»
Paul, 50 ans.

KLAFS

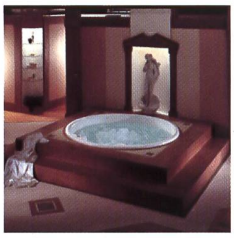
Les spécialistes du 'wellness'

Design, qualité, compétence et service sont garantis par le leader du marché.

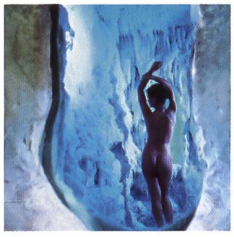

Planification


Sauna / Sanarium

Bain de vapeur


Whirlpool

Thermes


Grotte de glace

Vous trouverez de plus amples informations dans notre catalogue gratuit de 120 pages, incl. CD-Rom.

Nom/Prénom _____

Rue _____

No. postale/ Lieu _____

Téléphone _____

KLAFS

Klafs Sauna-Construction SA

13, Rue Gambetta, 1815 Clarens

Téléphone 021 964 49 22, Telefax 021 964 71 95

clarens@klafs.ch, www.klafs.ch

D'autres bureaux de vente: Baar, Berne, Brig, Coire, Dietlikon.

Les prochains combats

> 10 avril: Ayent-Anzère
> 17 avril: Martigny
> 23 et 24 avril: Le Châble
> 1er mai: Aproz
> 5 mai: Evolène
> 8 mai: Finale cantonale à Aproz

LES REINES ET L'ARGENT

Les combats de reines déchaînent les passions. En Valais, bien sûr, mais aussi en Suisse romande. L'an passé, lors de la finale cantonale, 115 000 téléspectateurs ont suivi l'événement en direct. Mais quels en sont les enjeux économiques?

Un combat de reines rapporte très peu aux propriétaires des combattantes. Pour un combat comme la finale cantonale, le plus prestigieux de la saison, chaque propriétaire touche 250 francs par bête (30 francs lors des combats qualificatifs), plus une indemnité de 1 franc par kilomètre parcouru pour se rendre jusqu'à l'arène. En plus de cette somme, les six bêtes classées de chaque catégorie reçoivent chacune une sonnette montée comme récompense pour leur prestation. Ces sonnettes ont une valeur d'environ 500 francs. Les quatre participantes à la finale des finales sont décorées d'une deuxième sonnette montée. Le propriétaire de la reine cantonale repart donc avec 1250 francs...

La valeur des bêtes qui sont sacrées reines augmente. Mais, c'est là un élément qui se concrétise peu souvent. Les propriétaires des grandes reines ne veulent pas s'en défaire. La mythique Souris, trois fois reine cantonale, n'a jamais été vendue. Son prix, estimé à l'époque à 40 000 francs, est donc resté théorique. D'autres reines changent de propriétaires pour plusieurs milliers de francs. Par contre, les dizaines de milliers de francs sont réservés aux échanges d'une infime minorité de Zidane de la corne.

ATOUT TOURISTIQUE

Par contre, les organisateurs d'un combat empochent des sommes importantes. Jusqu'à 200 000 francs, pour parler d'un record, pour les organisateurs de la finale cantonale. Cet argent est destiné à l'agriculture. Le règlement imposé aux organisateurs est strict sur ce point. Comme les combats sont organisés en suivant un tournus entre les syndicats d'élevage, il s'écoule souvent plusieurs années entre l'organisation de deux combats. Des dizaines d'années entre deux finales cantonales! Les bénéfices servent le plus souvent à renflouer les caisses des assurances du bétail ou à financer une partie de la rénovation d'une laiterie.

Peu intéressants financièrement parlant les combats de reines? Ils constituent un formidable outil de promotion pour le tourisme valaisan. C'est ce qu'ont parfaitement compris les organisateurs du prochain combat, celui d'Ayent, qui profitent de l'événement pour promouvoir la station d'Anzère.

■ **JEAN-YVES GABBUD**

Les catégories

Pour assurer une certaine égalité des chances lors d'un combat, les bêtes sont réparties entre 5 catégories. La 5e catégorie est réservée aux génisses. Elle regroupe les animaux de 2 ans et demi qui n'ont pas encore mis bas. La catégorie des premiers veaux (la 4e) concerne les primipares, soit les bêtes qui ont mis bas leur premier veau. Les vaches qui ont eu deux veaux au moins sont réparties dans les trois premières catégories en fonction de leur poids. Lors d'un combat, les bêtes sont pesées. Les plus lourdes affichent plus de 600 kilos.

AU PETIT BONHEUR LA CHANCE

On a beau l'appeler de ses vœux, la chance n'est pas toujours au rendez-vous. Lors des traditionnels lotos, elle ne sourit qu'à ceux qui misent sur les bons numéros. Et les gagnants repartiront avec les lots les plus divers en poche au terme d'une soirée riche en émotions.

L'atmosphère est lourde dans la salle de l'Hôtel Sonne à Altstätten, dans le canton de St-Gall. Agglutinés autour des tables, les joueurs guettent les prix qu'ils remporteront peut-être au cours des cinq prochaines heures. Les cartons de loto partent comme des petits pains. Un carton avec abonnement coûte 38 francs, deux 70 francs, trois 100 francs et quatre 120 francs. «Non, je ne veux pas de celui-là, le 7 ne m'a jamais porté chance», déclare un vieux monsieur qui se met aussitôt en quête d'une grille censée lui être plus favorable. Fervent adepte des lotos depuis de nombreuses années, le vieil homme ne manque aucune des manifestations de ce type organisées l'hiver dans la vallée.

CONCENTRATION DE MISE

Il est vingt heures et la salle de l'Hôtel Sonne est pleine à craquer. Les joueurs ont aligné leurs cartons devant eux. Personne ne veut laisser passer sa chance et la concentration est à son comble. Les grilles sont complétées petit à petit, et il ne manque bientôt plus qu'un seul numéro – à Alstätten, le loto se joue sur cinq numéros seulement. Mais il ne fera pas le bonheur de tout le monde. Soudain, un cri retentit à l'autre bout de la salle: «Carton!» On secoue la tête et on s'énerve un peu. Encore raté! La caisse à outils ira à un autre.

«Notre loto rassemble des personnes d'horizons très divers», explique Georg Bucher, président du FC Altstätten. Il y a ceux qui ne participent que pour soutenir financièrement le club. Et puis il y a ceux qui prennent le loto très au sérieux, comme si leur vie entière dépendait des quelques chiffres qui s'alignent sur leurs cartons.

5, 12, 34, 54, 27, 9. Tels des muezzins dans leur minaret, deux hommes perchés sur une estrade proclament les chiffres tirés au sort. Au bout de quelques minutes, un chanceux s'exclame: «Carton!» Il a alors le choix parmi cinq prix d'une valeur totale de 500 francs environ:

une pendule à quartz, un four à raclette, une corbeille de fruits, un lecteur CD ou un humidificateur d'air. La série la plus «prestigieuse» comprend des lots d'une valeur de 5100 francs.

LONGUE TRADITION

En Suisse, le loto s'inscrit dans une longue tradition. Dans les zones rurales surtout, de nombreuses associations ont recours à ce jeu de hasard pour renflouer leurs finances. «Le match au loto est devenu notre principale source de revenus», explique le président du FC Altstätten. Impossible de lui faire avouer la somme engrangée dans les caisses à la fin de la soirée. Mais une chose est sûre: elle comprend toujours cinq chiffres. Lorsque tout a commencé, les lots à remporter, alors bien plus modestes, étaient accrochés aux lampes du restaurant «Drei König». Quarante ans plus tard, la petite réunion familiale est devenue une référence du genre entre Coire et St-Gall. «Notre loto est l'un des plus importants de la région», raconte Georg Bucher.

LES CANTONS MÈNENT LE JEU

Ne peut organiser un loto qui veut. Dans chaque canton, des lois et des ordonnances définissent clairement ce qui est autorisé et ce qui ne l'est pas (cf. encadré). Toutefois, une même règle vaut dans tous les cantons: les lots en espèces sont interdits. Pour le reste, les cantons profitent de la liberté qui leur est offerte pour promulguer dans leurs régions des lois et ordonnances sensiblement différentes. En Thurgovie et dans les cantons de Suisse primitive, un gagnant du loto peut ainsi très bien rentrer chez lui avec des vrenelis ou encore une voiture, autant de lots qui sont interdits dans d'autres cantons.

QUI REPARTIRA EN SCOOTER?

Ces complications juridiques d'un canton à l'autre ne troublent guère les joueurs de loto de Altstätten. Les lois et ordonnances peuvent bien se répandre dans des paragraphes entiers sur ce qui est permis ou ne l'est pas au niveau cantonal, ce que les gens souhaitent avant tout c'est s'amuser.

Tous les regards se tournent à présent vers l'élégant scooter Yamaha, principal prix de la soirée. «Il me serait bien utile», dit une jeune femme en souriant. Et c'est effectivement une jeune femme, mais d'une autre table, qui remporte, radieuse, le précieux trophée. La chance était de son côté: avec quatre abonnements, elle a gagné un lot d'une valeur de 3500 francs. Bingo, c'est le cas de le dire!

Il est bientôt minuit et le loto annuel du FC Altstätten touche à sa fin. Après 18 tours, les corbeilles de fruits, téléviseurs, humidificateurs, sacs d'oignons, machines à café, plateaux de viande et peluches ont tous trouvé preneurs.

■ **MARKUS ROHNER**

Même papa ne peut pas influencer la chance...

Concours

Avec combien de chiffres le jeu de loto évoqué dans le présent article se joue-t-il? Envoyez votre réponse avec vos coordonnées sur une carte postale à l'adresse suivante: Panorama Raiffeisen, «Argent et jeu», route de Berne 20, 1010 Lausanne ou par e-mail à panorama@raiffeisen.ch. Date limite d'envoi: 15 avril 2005 (cachet de la poste faisant foi).

INFO

Selon la loi fédérale sur les loteries et paris professionnels, «est réputée loterie toute opération qui offre, en échange d'un versement ou lors de la conclusion d'un contrat, la chance de réaliser un avantage matériel consistant en un lot, l'acquisition, l'importance ou la nature de ce lot étant subordonnées, d'après un plan, au hasard d'un tirage de titres ou de numéros ou de quelque procédé analogue».

En principe, les loteries ne sont pas autorisées en Suisse. A quelques exceptions près: l'interdiction ne s'étend pas aux «loteries organisées à l'occasion d'une réunion récréative, lorsque les lots ne consistent pas en espèces et que l'émission et le tirage des billets, ainsi que la délivrance des lots, sont en corrélation directe avec la réunion récréative (tombolas)». Toutes les loteries et tombolas sont soumises au droit cantonal qui fixe les modalités de leur autorisation, limitation ou interdiction.

COMPAGNONS

«Qui est pour?», demande Henri Favre à la cantonade. Isabelle Rossier et Danielle Gachet désignent la place vide à la table des habitués. Albert Nicod n'est pas encore là, pas question de voter en son absence. D'ailleurs, Henri n'aurait-il jamais entendu parler de démocratie? Celui-ci sourit d'un air amusé: «C'est vrai, pas de pouvoir sans le peuple!» En outre, cela dépend beaucoup plus de celui qui a le chemin le plus long à parcourir. Et c'est sans aucun doute lui…

Danielle Gachet fait la moue et se refuse à décider sans la présence d'Albert Nicod. Car en fin de compte, ils ont quelque chose des compagnons d'infortune. Lorsque le patron apporte le thé, il désigne la porte et salue Albert Nicod: «Quand on parle du loup!».

Albert Nicod s'installe et soudain tout le monde s'arrête de parler. Aurait-il déjà raté l'un des points les plus importants de la discussion? Ou a-t-il simplement interrompu l'une des explications qui remplissent les soirées et à laquelle Henri Favre s'est préparé pendant une semaine? De quoi s'agit-il donc? «Alors à qui le prochain tour? Vous avez décidé?», demande-t-il. Et Henri Favre sourit d'un air entendu, ce que Isabelle Rossier et Danielle Gachet comprennent parfaitement. «Les femmes veulent créer une coopérative.» Albert Nicod hausse les sourcils, alors Henri Favre lui explique: «Une co-o-pé-ra-ti-ve-d'entr-aide.»

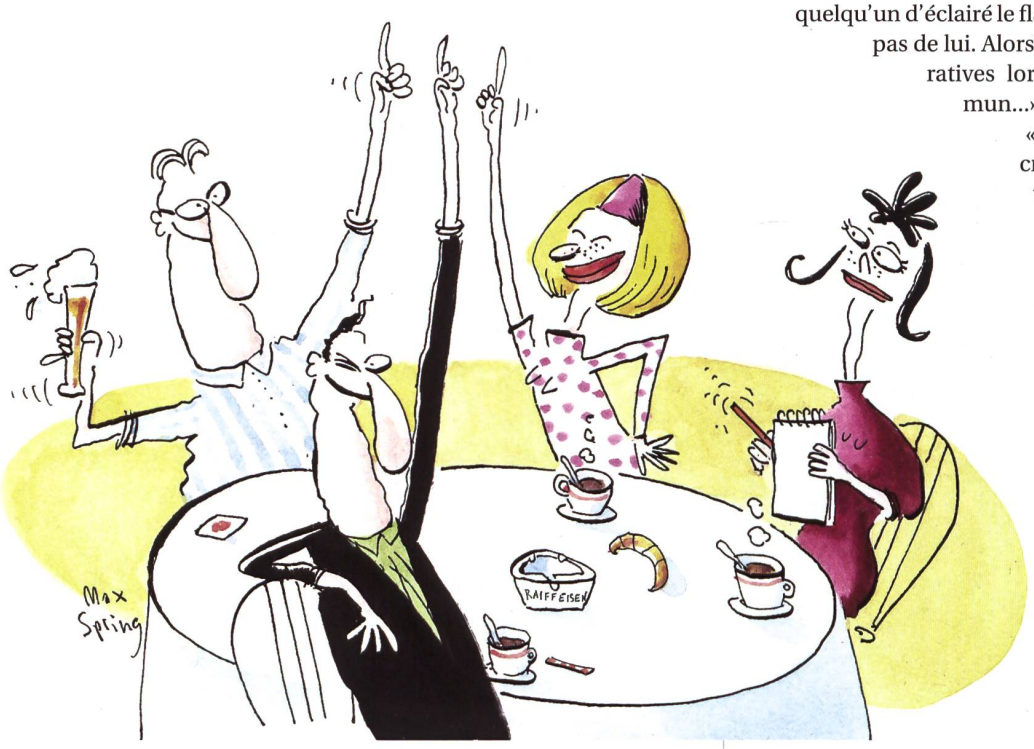
L'idée ne lui paraît pas si absurde que cela, répond Albert Nicod. En outre, ils pourraient certainement évoluer sur un terrain stable, toutes tendances confondues. Des coopératives d'entraide existent d'ailleurs déjà un peu partout. «Tu ne voudrais pas créer là maintenant la première coopérative au Café de la Fontaine? Elle mériterait bien d'exister!», demande-t-il à Henri Favre en lui donnant une petite tape d'encouragement sur l'épaule.

Entre-temps, Isabelle Rossier attrape dans son sac bloc-notes et stylo pour consigner dès le début l'événement qui va se dérouler sous ses yeux. Henri Favre secoue la tête. Le fait qu'on le considère comme quelqu'un d'éclairé le flatte, mais l'idée ne vient malheureusement pas de lui. Alors il objecte: «En général, on crée des coopératives lorsqu'on a un objectif économique commun…».

«Génial!» triomphe Danielle Gachet, «si nous créons la première société coopérative de transport pour le Café de la Fontaine, l'affaire peut devenir assez intéressante d'un point de vue économique. De plus, tout repose sur les principes démocratiques de base: une personne, une voix. Alors qui est pour?»

Isabelle Rossier inscrit dans son bloc-notes «membres fondateurs», souligne le mot, et note les quatre noms. Ce faisant, elle se demande combien de membres la loi exige pour constituer une coopérative. En faut-il quatre, six ou sept?

■ **ZANNY ZAUM**



Combien de membres faut-il pour constituer une société coopérative? Vous trouverez la solution à la page 29 de cette édition.

IMPRESSUM | **Editeur:** Union Suisse des Banques Raiffeisen | **Rédaction:** Philippe Thévoz, rédacteur, 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: Marc Wetli | **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 huit fois par an: 312 000 ex. en allemand, 66 000 ex. en français, 44 000 ex. en italien | **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. |
Changements d'adresse: à annoncer directement à la Banque Raiffeisen locale.

VIN DU PRINTEMPS*

Des meilleurs vignobles d'Europe

*** tous nos vins proviennent de cultures biologiques et contrôlées.**

QUALITÉ·QUALITÀ·CALIDAD·DELINAT

***** Très recommandable:** Ce signe de qualité pour la viticulture biologique garantit un contrôle répété du respect des directives deculture Delinat. **Les fondations pour la protection des consommateurs et le WWF Suisse lui ont donné la meilleure note avec la mention: «*** Très recommandable».**

Solens Prosecco *Prosecco di Valdobbiadene 2004*
Ce Prosecco de Perlage convainc par son équilibre et son fruité. Transforme chaque repas en fête !
(Prix selon liste CHF 13.50)

Ermita de Petrer Cosecha *Alicante DO 2001*
«Cosecha» veut dire millésime ou encore récolte. Un vin consistant avec caractère, un fier représentant de l'appellation Alicante DO. *(Prix selon liste CHF 11.50)*

Le Soleil *Vin de Pays d'Oc 2003*
Le Soleil mûrit dans paysages insolites aux senteurs d'herbes, la mer infinie comme horizon.
(Prix selon liste CHF 10.90)

Rubino Chianti *Chianti DOCG 2002*
Vous appréciez les Chiantis ? Goûtez le «Rubino» – la tentation fruitée de la Toscane!
(Prix selon liste CHF 13.50)

Osoti, Rioja *Rioja DOCa 2002*
Ce Rioja subjugue par son charme. Affiné en fût de chêne pour l'affiner, ce qui lui procure sa pointe finale. Un breuvage divin ! *(Prix selon liste CHF 15.50)*

Ocre Rouge *Vin de Pays d'Oc 2003*
La fusion entre Syrah et Merlot aboutit à un français méridional plein de charme et finesse. Le compagnon idéal de vos repas.
(Prix selon liste CHF 12.50)

Votre carton pour faire connaissance «Vins du Printemps»

Prix d'introduction seulement CHF **48.–**
au lieu de CHF ~~77.40~~

Chers Clients en Suisse romande: pour l'instant, notre correspondance se fait malheureusement uniquement en allemand. Veuillez nous en excuser. Nous vous remercions de votre compréhension.

DELINAT
Service clients Delinat
Kirchstrasse 10, 9326 Horn
tél. 071 227 63 00
fax 071 227 63 01
www.delinat.ch

Bon de commande

Offre valable jusqu'au 30.04.2005

☐ **Oui,** je commande le carton pour faire connaissance avec **«Vins du Printemps»** art. 9136.01

6 bouteilles pour seulement CHF **48.–** au lieu de CHF ~~77.40~~

Je reçois en plus **gratuitement** ce **guide pratique** plein d'astuces utiles autour du vin. *(Participation aux frais d'expédition de CHF 6.50 en sus). Un seul paquet par ménage. Nous vous remercions de votre compréhension.*

☐ **Veuillez m'envoyer gratuitement le nouveau catalogue des vins.**

Prénom/Nom

Rue, No.

NPA/Localité

Téléphone

Adresse e-mail

Cocher et envoyer à: Service clients Delinat, Kirchstrasse 10, 9326 Horn, Commandes par téléphone: 071 227 63 00

Commandes par fax : 071 227 63 01

Votre patrimoine entre les meilleures mains.

Pucci, Sulzer

Ouvrons la voie

Avec la gestion de fortune de Raiffeisen, vous n'avez pas à suivre quotidiennement l'évolution des marchés boursiers. Des spécialistes financiers chevronnés s'en chargent pour vous et optimisent votre portefeuille en permanence. Economisez de longues heures, celles que nous passerons à faire fructifier votre argent. Profitez d'un conseil compétent et personnalisé.

RAIFFEISEN

www.raiffeisen.ch