

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2005)
Heft: 7

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



N° 7 / Novembre 2005



MAGIE HIVERNALE DU GRAND NORD

Top Line Marketing

**Semaine hivernale en
Laponie dès Fr. 990.-***

FINNAIR 

Magie des chalets

Aventure en traîneau à chiens

Randonnée en raquettes à neige

Safari en motoneige

Offrez-vous un hiver de rêve

Une maison rustique romantique avec un feu de cheminée crépitant, des aventures en traîneau à chiens ou en motoneige, des randonnées en ski de fond: des vacances d'exception! Repos et détente sous les aurores boréales en Laponie. Vivez un hiver digne de conte de fées... Bienvenue en Laponie finlandaise!

**Vol direct pour le paradis hivernal de Laponie Finlandaise.
Chaque samedi du 17 décembre 2005 au 11 mars 2006.**

* Prix par pers. (base 4 pers.), avec vol direct pour la Laponie finlandaise et 7 nuitées à la Villa Armas et billet CFF 2ème cl. inclus, pour un voyage avec départs 7/14.1.06 hors taxes d'aéroport et de sécurité (Fr. 82.-)



**Commandez dès
aujourd'hui votre
catalogue Scandinave
Hiver 05/06 par télé-
phone, via Internet
ou dans votre agence
de voyage.**

 **022 717 89 35**

www.kontiki.ch

NORDIC VOYAGES
kontikisaga
Le numéro 1 pour le Nord.

VIVA50PLUS – VIVE LA SUISSE!

La problématique du vieillissement et de l'âge de plus en plus avancé de la population est très souvent évoquée dans la presse. Les médias n'ont de cesse de nous prédire ainsi qu'à l'ensemble du pays un avenir sombre dans une Suisse aux allures de maison de retraite.

L'espérance de vie augmente, tandis que le taux de natalité chute. Bref, la population vieillit. Pourtant, la situation est-elle aussi grave que certains journaux veulent bien nous la décrire? On nous parle de «conflit des générations» ou encore de «désolidarisation au sein de la société». Par conséquent, les questions auxquelles nous devons apporter une réponse sont nombreuses.



Photo: Studio Wagner

Mais pourquoi ne pas être fiers de ce que nous avons déjà réalisé? La modification de la structure démographique est en fin de compte la conséquence de l'amélioration de notre niveau de vie. Les gens vieillissent et sont en moyenne en meilleure santé et plus dynamiques que les générations précédentes. Ils communiquent et se déplacent plus facilement, font montre d'une plus grande vivacité intellectuelle et semblent plus heureux.

Nous rêvons de vieillir en bonne santé et de pouvoir récolter les fruits de notre labeur à l'automne de notre vie. Et alors que nous approchons de cette période idéale, nous devrions céder à la panique? Non, bien au contraire! Rappelons-nous que les évolutions démographiques ne datent pas d'hier et que la société a toujours su s'y adapter.

VIVA50plus, société suisse spécialisée dans les questions démographiques et intergénérationnelles, vient d'organiser à St-Gall son premier congrès consacré aux changements de société, à leurs conséquences et notamment aux perspectives qu'ils offrent. Je salue cette initiative positive et n'hésite pas à affirmer haut et fort: vive la Suisse – VIVA50plus!

**PIERIN VINCENZ,
PRÉSIDENT DE LA DIRECTION
DU GROUPE RAIFFEISEN**

PAR ÉGARD POUR VOTRE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE
Offres spéciales pour les lectrices et les lecteurs du magazine PANORAMA



Ergomètre CARDIO PLUS*

au lieu de 798.- **498.-**

Appareil d'entraînement indépendant de la vitesse de rotation et à contrôle énergétique à entraînement par courroie et système de frein à courants de Foucault pour un entraînement cardio-vasculaire efficace, contrôlé et utile. L'ordinateur est muni d'un programme d'entraînement en 16 étapes, à résistance mécanique commandée par ordinateur (max. 350 Watt). Ordinateur avec affichage de données sur écran LCD extra large (distance, temps, pulsation, vitesse, consommation d'énergie (calories), calcul de l'indice de masse corporelle, fonctions métaboliques générales, mesure de la masse graisseuse, condition physique sur une échelle allant de 1 à 6, etc.). 12 programmes d'entraînement intégrant la mesure d'énergie et du pouls, 4 programmes de fréquence cardiaque, 1 programme individuel et manuel. Mesure du pouls intégré dans le guidon avec en outre récepteur indépendant pour l'émetteur de fréquence cardiaque. Volant 9 kg. Poids maxi autorisé: 150 Kg. Mode d'emploi. Garantie 2 ans. Y compris puces de configuration personnalisée et individuelle pour 4 utilisateurs.

*Adapté pour un entraînement thérapeutique cardiovasculaire optimal!

Appareil de massage par pulsation intensif ITM

au lieu de 149.- **119.-**

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/grasses 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. Garantie de 2 ans.

Bâtons de trekking/randonnée ANTISHOCK

au lieu de 149.- **98.-**

Bâton de randonnée et de trekking «Carbotec Antishock» 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 «Comfort» larges réglables, bâton très solide et résistant, réglable de 69 à 140 cm, couleur: noir/bleu/alu. Made in Italy. 2 ans de garantie.



Veste fonctionnelle/ extérieure 3 EN 1

au lieu de 498.- **198.-**

Veste d'extérieur (4 saisons) haut de gamme, testée en conditions himalayennes, répondant à toutes les exigences avec veste intérieure amovible en tissu polaire (280g/m²) et offrant toute une panoplie de détails techniques fabriquée en SherpaTex deux couches, une fibre respirante, 100% résistante au vent et à l'humidité, surface couche supérieure en ripstop, résistante à la déchirure et à l'abrasion. Imperméabilité: 12'000 mm; micro-aéré: 5'000 mvt (g/m²/24h); 1 poche de poitrine avec zip, 4 poches extérieures avec zip, 2 poches en tissu polaire; système de refroidissement: aération par des ouvertures (avec zip et bandes Velcro) sous les aisselles; capuchon réglable et démontable, camoufflable 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 HIMALAYA Outdoor Gear®.

7 couleurs: jaune, orange, rouge, olive, bleu, gris, noir.
Tailles: S, M, L, XL, XXL**



Pantalon fonctionnel/extérieur 2 EN 1

au lieu de 248.- **129.-**

Pantalon fonctionnel léger fabriqué en SherpaTex deux couches, une fibre respirante, 100% résistante au vent et à l'humidité, surface couche supérieure en ripstop, résistante à la déchirure et à l'abrasion. Imperméabilité: 12'000 mm; micro-aéré: 5'000 mvt (g/m²/24h); Un zip latérale sur toute la longueur, bas de jambe réglable avec une bande velcro. 2 poches avec zip. Protection des bords. Assorti à la veste 3 en 1. Fabriqué au Népal par HIMALAYA Outdoor Gear®. Couleur: noir. Tailles: 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 nubuck, avec une semelle respirante en nylon-mesh. 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 remarquables propriétés d'amortissement, même en terrain accidenté, pour une démarche légère et souple. Semelle en carbone caoutchouc ultra-antidérapante profilée. Tailles: 42, 42 1/2, 43, 43 1/2, 44, 44 1/2, 45, 46, 47.



Lunettes de sport EXPLORER ClimaControl

au lieu de 298.- **149.-**

GRATUIT: 1 insert optique pour les verres de corrections + 3 paires de verres (valeur: 125.-). Tenue parfaite, lunettes de sport avec verres interchangeables fonctionnels, très légères, flexibles et résistantes à la température, grâce à un matériel de haute technologie. 2x3 paires de verres (fumé, orange et clair) adaptés à des conditions d'éclairage extrême comme les glaciers, la neige, l'eau le brouillard ou encore la tombée de la nuit. L'œil est protégé de manière optimale, grâce aux verres polarisants offrant un champ de vision plus élargi. Protection totale (100%) contre les UVA, B et C. Il est facile et rapide de changer les verres. Deux niveaux de réglages pour la position sur le nez. Garniture amovible pour la transpiration et le front. Cordon de lunette ajustable et amovible. Technologie d'aération „Anti-Fog ClimaControl®“. Est inclus: Une lingette microfibre, un boîtier rigide. Couleurs: argenté, orange-métal, noir-mat, bleu-métal.**

Article / dimension / couleur	**livrable dès fin novembre	Quantité	Prix	Adresse	Panorama 11/05
				Nom et prénom	
				Rue	
				CPA/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

Service après-vente: tous les jours de 9h à 18h. Livraison gratuite en Suisse romande. Livraison en Allemagne jusqu'à 49.-€ de port et de livraison. Livraison en Belgique jusqu'à 49.-€ de port et de livraison.

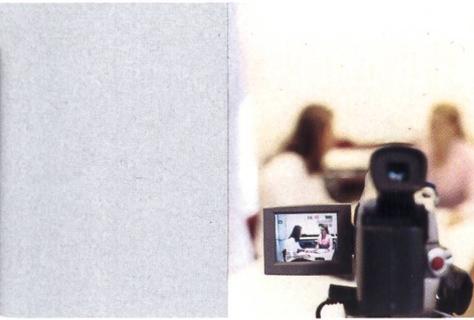
Venez visiter nos magasins «Careshop»:

• 4052 Bâle, Lautengartenstr. 23, tél. 061 227 92 75

• 3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, tél. 032 621 92 91

• 3020 Zermatt, Oberdorfstr. 4, tél. 031 957 42 33





Page de couverture

Raiffeisen est un employeur sûr, qui en plus accorde beaucoup d'importance à la formation de ses cadres et collaborateurs. Dans les centres de formation de Lausanne, St-Gall et Bellinzona, les connaissances spécifiques sont enseignées aux conseillers clientèle – comme le démontrent ces deux participantes à un séminaire dans une simulation d'entretien conseil. La scène est filmée pour être ensuite analysée.

Photo: Marc Wetli

DOSSIER

6 Bonne formation – bons conseils

Raiffeisen est appréciée pour son service. Meilleure garante d'un conseil compétent, une bonne formation.

RAIFFEISEN

12 Confiance en l'avenir

Le point de vue de Pirmin Zurbriggen sur la prévoyance individuelle.

20 Aide aux champions de demain

Le sponsoring Raiffeisen de Swiss Ski profite aussi à la relève.

23 Frissons garantis à l'Imax!

Evasion au Musée des transports.

ARGENT

17 Protection pour les vacances

Il n'y a pas que la météo qui peut gâcher les vacances...

19 Placer gagnant

Les placements avec protection du capital sont dans l'air du temps.

GENS

26 Seniors dans la course!

Les défis et les chances du vieillissement de la population.

31 L'argent manque sur l'alpe

Raiffeisen met son savoir-faire à disposition de l'Aide suisse aux montagnards.

34 L'esprit de Swissair toujours là

La compagnie est morte, vive la fondation Swissair pour l'aide aux enfants.

LOISIRS

38 Le jeu de 36 cartes

Toujours aussi prisée la partie de jass.

41 3800 cèdres à découvrir

Idée de promenade à travers Genève.

42 Nids de culture

Les cafés-théâtres, lieux de création intimistes.

POINT FINAL

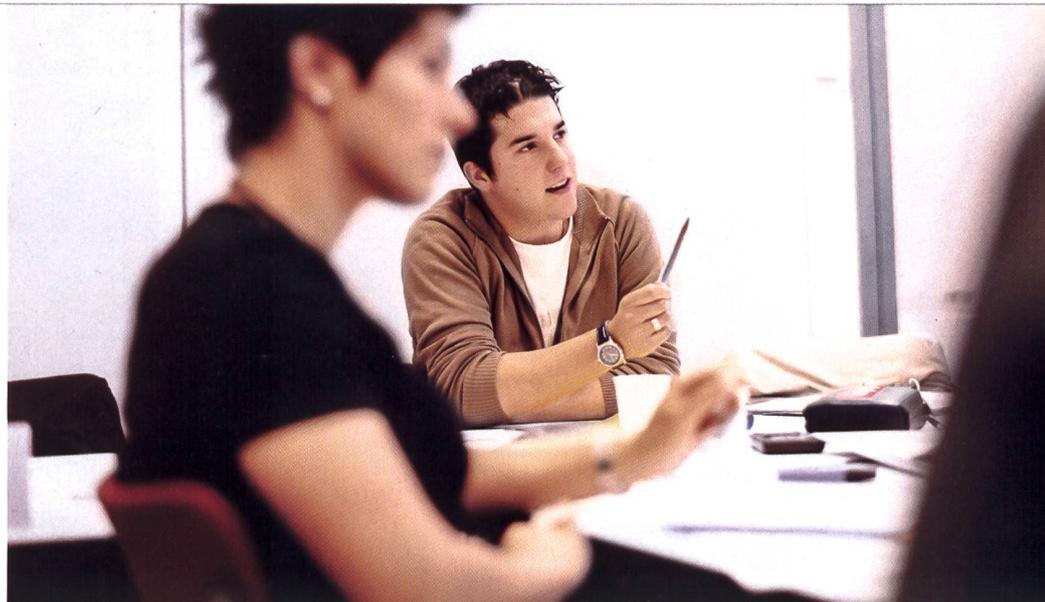
46 Albert Nicod se perfectionne...



ÊTRE BIEN FORMÉ POUR BIEN CONSEILLER

Les Banques Raiffeisen veulent être à tout moment un partenaire compétent pour les clients. Un objectif que nous atteignons grâce à la formation continue de nos collaborateurs. Raiffeisen propose dans ce but une multitude de cours, de séminaires et d'ateliers.





En février, la revue économique CASH titrait «Petits mais compétents». Elle passait à la loupe les résultats d'une étude réalisée par le cabinet conseil Booz Allen Hamilton. L'une des principales constatations était la suivante: les banques Raiffeisen surpassent leurs concurrents en matière de service clientèle au guichet. Et même pour les entretiens conseil complexes, Raiffeisen a une longueur d'avance.

On a rien sans rien. Un aphorisme qui se vérifie d'autant plus à notre époque caractérisée par l'éphémère et par le fait que les clients sont déjà bien informés lorsqu'ils arrivent à un entretien conseil. Si l'on veut que le client puisse encore approfondir ses connaissances sur un produit lors d'un rendez-vous, il faut d'abord veiller à ce que les collaborateurs au guichet et en coulisse possèdent une bonne formation.

LA PROXIMITÉ – UN IMPÉRATIF

Le succès de Raiffeisen dépend de tous ses collaborateurs, des jeunes en formation aux directeurs. Dans les 1200 agences, ce sont en effet eux qui déterminent si la proximité avec le client existe uniquement sur papier ou si elle est une réalité au quotidien. Les clients qui ont choisi Raiffeisen comme banque principale ont opté pour une banque qui accorde la prio-

rité à l'humain: des clients bien informés et des employés de banque bien formés.

En tant qu'employeur, Raiffeisen attache beaucoup d'importance à ce principe. On peut en effet lire dans le règlement du personnel: «L'employeur soutient les efforts de formation continue de l'employé en vue d'un développement personnel et de l'accomplissement idéal de ses tâches.» Chez Raiffeisen, tous les collaborateurs, et pas seulement ceux qui disposent déjà d'une bonne formation, bénéficient de possibilités de perfectionnement et de formation continue. Le siège Suisse romande propose également des cours aux membres des conseils d'administration et de surveillance. Et tous font heureusement bon usage de ces opportunités.

L'an dernier, nous avons recensé quelque 20 000 jours de formations pour toute la Suisse: chaque collaborateur a, en moyenne, participé

à 3 journées de formation interne. «Ce chiffre se situe largement dans la moyenne des autres banques», affirme Benno Grob, responsable de la formation à l'Union Suisse des Banques Raiffeisen. Il ne prend pas en compte les nombreuses formations externes comme les cours de langue ou les formations préparant à des diplômes fédéraux.

DES SÉMINAIRES AU BANC D'ESSAI

Nous adaptons l'offre de cours aux besoins des banques, de sorte que la clientèle puisse au final en tirer le meilleur profit. Chaque année, toutes les offres de formation continue et de perfectionnement sont passées au crible et affinées sur la base des feedback relatifs aux séminaires. Elles sont ainsi soit remaniées, soit supprimées complètement de l'éventail des cours disponibles. Les collaborateurs peuvent trouver en ligne les informations concernant la

primflex
Les systèmes-sommeil



- Convient également aux personnes allergiques aux micro-organismes dans la poussière
- Idéal pour l'été comme pour l'hiver
- Équilibre naturellement la température
- Sommeil sain
- Douceur tendre et câline

Attention: Prix exceptionnel!

Duvet en plumes d'oie

2 ans de garantie



Nous effectuons aussi le transport des matelas et sommiers à lattes (livraison gratuite à domicile). Demandez-nous donc!

au lieu de Fr. 249.-

Rabais -60%

PRIX LECTEUR

99,-

Art.No. 43038

Saisissez vite l'occasion

Ainsi, un duvet fourré de véritables plumes d'oie garantit tout au long de l'année un sommeil d'une agréable douceur. Naturellement, et c'est prouvé, Primflex n'utilise que la meilleure qualité de plumes en provenance d'Europe. Pendant votre sommeil, vous perdez environ un demi-litre de liquide. Si celui-ci ne peut être évacué de manière uniforme, c'est le refroidissement et vous commencez à frissonner. Les plumes d'oie agissent contre ce désagrément. Elles absorbent l'humidité et évacuent celle-ci très vite vers l'extérieur.

«Duvet en plumes d'oie»
160 x 210 cm Art.-No.43038

«Garniture Sylvia»



Set de 2 pièces

au lieu de Fr. 98.-
Rabais -50%

PRIX LECTEUR

49,-

Art.No. 45797

«Garniture Sylvia»
1x 160 x 210 cm et
1x 65 x 100 cm
Art.-No. 45797

À commander en même temps de préférence:



Coussin en duvet

au lieu de Fr. 79.-
Rabais -51%

PRIX LECTEUR

39,-

Art.No. 43049

«Coussin en duvet»
65 x 100 cm
Art.-No. 43049



Bulletin de commande préférentiel PANORAMA

Oui, je commande:

Nombre		Art. No.
<input type="text"/>	Duvet en plumes d'oie, 160x210 cm, à Fr. 99,-	Art.-No. 43038
<input type="text"/>	Garniture Sylvia, 160x210 cm et 65x100 cm, à Fr. 49,-	Art.-No. 45797
<input type="text"/>	Coussin en duvet, 65x100 cm, à Fr. 39,-	Art.-No. 43049

Valeur de commande minimum: Fr. 60,-

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

Remplir en caractères d'imprimerie et renvoyer à:

Action pour les lecteurs de PANORAMA: c/o PERSONALSHOP, casier postal, 4019 Bâle

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, Neuhofwea 51 (Gebäude Möbel Rösch). 4147 Aesch BL

Lors d'une commande par téléphone, veuillez indiquer le code suivant: →

Code No. T 32

www.personalshop.ch

vaste gamme de formations internes et externes que nous proposons. Nous mettons également à leur disposition, dans «Raiffeisen Academy», le portail de formation du groupe Raiffeisen, un grand nombre de programmes d'autoformation. En effet, nous apprécions aussi le fait que les collaborateurs se forment de manière autonome.

DES COURS SUR PLACE

Les 25 employés de l'équipe Formation du département des Ressources humaines (Human Resources Management, HRM) gèrent l'offre de cours chez Raiffeisen. Ils organisent et assurent le suivi de séminaires spécialisés (orientés produits), de séminaires de vente

(orientés conseil), de séminaires sur les applications bancaires, de séminaires pour cadres et pour membres des conseils d'administration et de surveillance.

Les équipes de formation se composent de spécialistes internes, des collaborateurs des 420 banques Raiffeisen ainsi que de spécialistes externes mandatés pour des domaines spécifiques. Les formations continues et des perfectionnements ont lieu de manière décentralisée dans les différentes régions. Les Banques Raiffeisen bénéficient aussi d'une offre de cours directement donnés sur place dans leurs locaux.

Nous proposons différents dispositifs de formation: des séminaires, ateliers, présenta-

tions itinérantes, cours individualisés, programmes didactiques et tests électroniques. Les participants se préparent à l'aide de programmes didactiques et de tests disponibles sur l'Intranet (réseau informatique interne). Un travail préalable qui permet à l'apprenant de suivre sa formation dans des conditions optimales. Au terme de sa formation, l'évaluation de ses résultats lui permettra de suivre, le cas échéant, une formation complémentaire.

DANS L'INTÉRÊT DE CHACUN

Qu'apporte la formation continue? Elle renforce la compétitivité du collaborateur sur le marché du travail, ce qui signifie qu'il disposera de tous les atouts nécessaires s'il venait

Entretien avec Eric Loup, directeur de la Banque Raiffeisen du Gros-de-Vaud



Photo: Lald

«Panorama»: Quelle importance donnez-vous à la formation de vos collaborateurs?

Eric Loup: La formation, au sens large du terme, est primordiale. La formation des jeunes est obligatoire pour le futur de notre profession. Il s'agit également d'une responsabilité sociale pour un établissement comme Raiffeisen, si profondément ancré dans nos régions. La formation continue est un gage de pérennité pour la banque et de qualité tant pour le service à la clientèle que pour la satisfaction du client et du collaborateur

Quel investissement cela représente-t-il pour votre banque?

Notre banque compte 22 collaborateurs pour 6 apprentis. Nous consacrons donc passablement de temps à les instruire, les former, les entourer. Avec la nouvelle méthode de formation fédérale, tous nos collaborateurs doivent eux aussi développer leurs connaissances afin de pouvoir les inculquer aux apprentis et juger de leurs travaux.

Les possibilités de formation offertes par l'Union Suisse des Banques Raiffeisen correspondent-elles à vos besoins?

La direction de l'USBR a pris conscience de l'importance de la formation, mais les moyens manquaient, notamment en Suisse romande. Heureusement, depuis quelques années, l'offre s'est considérablement élargie de même que la qualité des cours et des formateurs. Et des développements ultérieurs sont envisagés, ce qui est réjouissant.

Vos collaborateurs suivent-ils également des voies de formation externes?

Oui, pour les formations spécialisées aboutissant à un brevet ou diplôme fédéral. Notre établissement encourage ces formations et apporte une aide très importante aux collaborateurs qui acceptent de s'engager dans une telle aventure. Il peut également arriver que certains collaborateurs suivent d'autres cours spécialisés auprès d'organismes étatiques ou indépendants.

Comment vous assurez-vous que les collaborateurs mettent en pratique leurs nouvelles connaissances dans le cadre de leur activité?

En plus de son activité quotidienne durant laquelle il peut transmettre les connaissances acquises, chaque collaborateur est sollicité pour présenter un petit exposé des points principaux du cours qu'il a suivi. Ceci permet au collaborateur d'acquérir expérience et assurance dans la présentation en public et, d'autre part, aux collègues d'élever leur niveau de connaissances. La devise de notre équipe est: ce soir, je serai plus érudite que ce matin...

La clientèle apprécie-t-elle le bon degré de formation de vos collaborateurs?

La bonne santé de notre banque et les nombreuses marques de satisfaction de nos clients me laissent penser que nous sommes sur la bonne voie, mais sans tomber dans la prétention d'une hypothétique excellence. Le perfectionnement est une tâche permanente.

Voyez-vous une relation directe entre la satisfaction de vos collaborateurs et les possibilités de formation qui leur sont offertes?

Bien sûr. Pour un collaborateur, le fait d'œuvrer au sein d'une entreprise qui offre et qui encourage la formation est un facteur important de satisfaction et de motivation.

De votre point de vue, l'importance donnée ces dernières années à la formation est-elle justifiée?

Les activités dans notre métier, qu'elles soient dans les techniques ou dans les produits, dans les réglementations ou dans le comportement des clients, ont connu un développement phénoménal. Sans formation, notre banque et nos collaborateurs n'ont aucune chance de répondre aux exigences de la clientèle, des autorités de surveillance ou simplement du marché. Le développement de la formation continue est donc la réponse logique à l'évolution de notre monde professionnel. Au rythme où s'amplifie la complexité des tâches, comportements et produits, nul doute que la formation continue a encore de belles perspectives devant elle.

Interview: Philippe Thévoz

nature pure

- ✓ aux herbes fraîches
- ✓ prévient les inflammations
- ✓ gencives saines
- ✓ pour une haleine fraîche
- ✓ goût frais
- ✓ bon pour l'enrouement
- ✓ depuis 100 ans
- ✓ très efficace contre les aphtes
- ✓ rechargeable



Produit Suisse, en vente dans les drogueries et pharmacies

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 sécurité dans les moments importants de la vie





à changer d'employeur. «Il gagne en outre en assurance dans l'utilisation des nouveaux produits et services. Les cours contribuent également à développer les compétences sociales et les méthodes», avance Benno Grob. Mais l'employeur bénéficie lui aussi de ce développement: des collaborateurs bien formés sont les ambassadeurs de toute banque Raiffeisen.

Ce thème est également essentiel pour la direction du groupe Raiffeisen. Ainsi, 14 millions de francs (2% de la masse salariale totale) sont investis dans la formation continue et le perfectionnement. Autre élément attestant l'utilité et la nécessité de la formation continue: la participation sans cesse croissante des membres de la direction à différentes activités de formation, principalement lors de programmes de développement des cadres orientés carrière. Ces derniers s'adressent aux collaborateurs qui souhaitent accéder à un échelon de fonction plus élevé pour effectuer des tâches plus exigeantes et qui se démarquent déjà à leur échelon.

■ PIUS SCHÄRLI

«Se former, c'est ramer à contre-courant»

Le monde de la banque a connu des changements fondamentaux au cours des dernières années. Si jadis, les activités d'une banque Raiffeisen se limitaient principalement au livret d'épargne et à l'hypothèque, une multitude de produits et de services sont venus s'ajouter, surtout dans les opérations de placement. Les exigences vis-à-vis de notre groupe bancaire ainsi que les attentes des clients envers nos collaborateurs en matière de compétences professionnelles, sociales, de conseil et de conduite ont par conséquent été revues à la hausse.

La modification de l'environnement a eu des répercussions concrètes au niveau de la formation continue et du perfectionnement des employés. S'il y a encore quelques années, on pouvait se reposer sur ses lauriers après avoir obtenu une formation de base, il est aujourd'hui indispensable de se recycler en permanence afin de rester dans le coup. Comme l'a dit le philosophe chinois Lao Tseu (en 604 avant JC): «De former, c'est ramer à contre-courant. Cesser d'apprendre, c'est revenir en arrière.»

Des collaborateurs bien formés peuvent parer à toute éventualité. Ils répondent aux question des clients par des explications com-

préhensibles et non par du jargon bancaire incompréhensible! De plus, les collaborateurs Raiffeisen possèdent d'excellentes compétences sociales et dégagent des ondes positives que le client perçoit dans un entretien en tête-à-tête!

Au service HRM (personnel et formation) à Lausanne, nous stimulons les collaborateurs par une vaste gamme d'offres – des formations internes produit ou vente aux programmes de développement des cadres orientés carrière. Nous adaptons en outre nos formations aux exigences actuelles et futures du marché financier. En fin de compte, notre clientèle doit pouvoir tirer un profit direct d'un interlocuteur bien formé et compétent.

La philosophie de Raiffeisen Academy en matière de formation se fonde sur l'approche «blended-learning» (une combinaison entre un apprentissage autonome et des cours). Dans ce cadre, nous pouvons, grâce à nos programmes d'apprentissage informatiques, atteindre en peu de temps un grand nombre de participants au sein du groupe Raiffeisen. Le collaborateur peut ainsi acquérir individuellement de nouvelles compétences, puis approfondir ses acquis, notamment en participant à un séminaire. Pour



Benno Grob, responsable HRM – Personnel et formation au siège Suisse romande de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen

nous, il est crucial que les connaissances développées puissent être appliquées directement en pratique.

La formation continue et le perfectionnement doivent être envisagés comme des investissements à long terme en termes de capital humain, ce qui se révélera payant pour les banques Raiffeisen, mais aussi et surtout pour le client.

CONFIANCE EN I



AVENIR



Comme Pirmin Zurbriggen, aujourd'hui homme d'affaires et père de famille, les Suisses sont de plus en plus nombreux à prendre leur prévoyance en main. Il faut dire que le compte de prévoyance dans le cadre du 3^e pilier lié 3a offre de nombreux avantages.

Aucun thème financier ne mobilise davantage l'attention que celui de la prévoyance vieillesse. Trois quarts des Suisses sont persuadés que leur rente AVS et celle de leur caisse de pension seront insuffisantes pour assurer leur train de vie habituel une fois à la retraite. Nombreux sont donc ceux aujourd'hui qui optent pour une solution d'épargne individuelle complémentaire. Cela se traduit ces dernières années par la hausse continue des fonds déposés sur des comptes de 3^e pilier. La prévoyance liée offre, il est vrai, des avantages variés et convaincants.

POUR TOUT LE MONDE

Chaque client exerçant une activité lucrative peut en principe ouvrir un compte de prévoyance. Un revenu soumis à l'AVS est obligatoire pour la conclusion. Le montant maximum du versement annuel s'élève en 2005 à 6192 CHF ou 20% du revenu (30 960 CHF maximum) selon que l'on est affilié ou non à une caisse de pension. Contrairement à la plupart des produits d'assurance, le client peut au besoin redéfinir chaque année le montant de ses versements sur un compte de prévoyance, voire y renoncer complètement. Ainsi, même de jeunes adultes peuvent tirer profit des avantages des petits versements mensuels.

Le montant et la périodicité du versement sur le compte de prévoyance peuvent donc être choisis par le client lui-même. Certains utilisent d'ailleurs un ordre permanent. Selon les modalités convenues avec sa Banque Raiffeisen, ce dernier permet aussi d'arrondir automatiquement au montant maximum autorisé en fin d'année. Le client a ainsi l'assurance d'épuiser chaque année ses possibilités dans le cadre de la prévoyance liée et de profiter

au maximum des avantages fiscaux. Mais un versement de la cotisation en début d'année permet aussi de profiter du taux d'intérêt préférentiel pendant toute l'année.

OPTIMISATION FISCALE

Le capital reste lié jusqu'au départ à la retraite et vise ainsi clairement l'objectif de la prévoyance individuelle. Cette épargne vieillesse se conjugue à une optimisation fiscale des plus intéressantes. Les versements annuels peuvent, en effet, être déduits du revenu imposable. Pendant la phase d'épargne, la fortune et les produits d'intérêts restent exonérés d'impôts et lors du versement, le capital est imposé à un taux réduit.

Autre élément intéressant, la Loi offre la possibilité de retraits anticipés. Ainsi, l'avoir de prévoyance peut, par exemple, être consacré à l'acquisition d'un logement à usage propre ou un propriétaire a la possibilité d'amortir indirectement son hypothèque. Le capital de prévoyance peut, en outre, être retiré au plus tôt cinq ans avant l'âge ordinaire de la retraite.

Mais attention, s'il existe plusieurs comptes avec une même échéance, ils sont additionnés pour le calcul de l'impôt sur le capital. Les versements au titre du 2^e pilier sont également pris en compte, de même que les avoirs de prévoyance du conjoint qui arrivent à échéance en même temps. La progression fiscale peut être brisée dans certains cantons avec deux comptes de prévoyance et donc deux dates de versement. L'administration fédérale des contributions et la plupart des cantons tolèrent, en effet, deux comptes de prévoyance par fondation.

SOUPLESSE

Il faut savoir qu'à l'exception des motifs de versement «Logement en propriété» et «Rachat dans la caisse de pension», aucun retrait partiel n'est autorisé. Dans tous les autres cas, le fait de répartir l'avoir de prévoyance sur deux comptes représente un autre avantage. Il n'y a

Moni et Pirmin Zurbriggen-Julen avec leurs enfants Maria, Alain, Elia et Pirmin.

Photo: Thomas Andenmatten



Voie libre aux économies de chauffage!

**Environ 70% du parc immobilier est trop peu ou pas isolé!
La perte d'énergie est énorme, le potentiel d'économies immense!**

FLUMROC offre des solutions d'isolation et propose des concepts énergétiques globaux pour les anciens et nouveaux bâtiments. Vous apprendrez comment profiter de ce savoir-faire dans la brochure gratuite "Faire de votre maison une maison économe" ou lors d'un entretien avec l'un de nos conseillers FLUMROC.



Isoler et bien plus.

FLUMROC AG
8890 Flums
Téléphone 081 734 11 11
Téléfax 081 734 12 13
info@flumroc.ch
www.flumroc.ch

Information GRATUITE!

OUI! Je souhaite économiser des frais de chauffage et m'informer gratuitement:

- Veuillez m'envoyer la brochure "Faire de votre maison une maison économe"
- J'aimerais avoir un entretien avec un conseiller FLUMROC

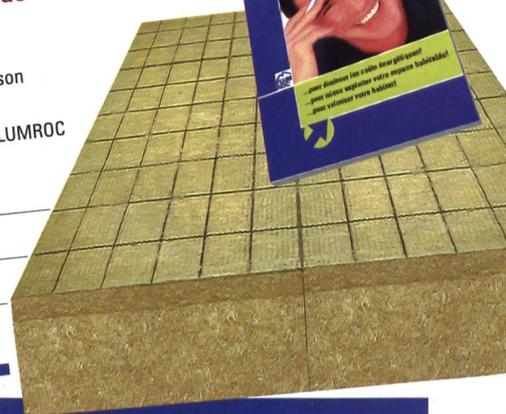
Nom: _____

Adresse: _____

Tél: _____

Faire de votre maison une maison économe...

...pour économiser les coûts de chauffage!
...pour réduire également votre empreinte écologique!
...pour améliorer votre habitat!



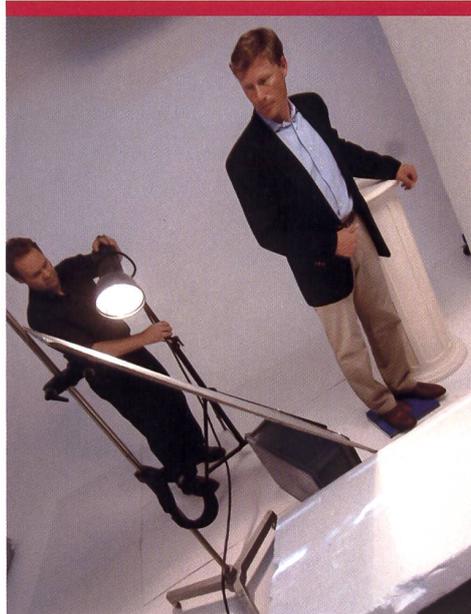
ainsi pas besoin de retirer la totalité des fonds pour démarrer une activité indépendante. Le deuxième compte peut être conservé inchangé.

Le plan de prévoyance 3^e pilier se concentre sur le processus d'épargne et la constitution d'un capital vieillesse. Mais, en cas de changement de la situation personnelle – comme la responsabilité d'une famille – une combinaison du compte de prévoyance et de l'assurance risque est toujours possible. Et si vous voulez profiter des opportunités de rendement des marchés financiers, vous préférerez la formule liée à un fonds. En fonction de leur propension au risque, les clients ont, en effet, le choix entre deux fonds de prévoyance: Raiffeisen-Vontobel Pension Invest 30 et 50.

AMBASSADEUR DE CHOIX

Cet automne, les Banques Raiffeisen mettent en avant les nombreux avantages du plan de prévoyance 3^e pilier au travers d'une campagne nationale de publicité à la TV et dans la presse écrite. Couplée à un grand concours prévoyance doté de plus de 20 000 francs de prix (voir encadré), cette dernière se focalise autour de la personnalité de Pirmin Zurbriggen. Ambassadeur Raiffeisen dans le cadre du partenariat avec Swiss Ski, Pirmin Zurbriggen apparaît ici sous un nouveau jour. Comme homme d'affaires et père de famille avec quatre enfants, il incarne, en effet, parfaitement la situation du

Grand concours sur la prévoyance



Le traditionnel concours d'automne des Banques Raiffeisen met, cette année, l'accent sur la prévoyance. Dans les brochures envoyées à domicile ou disponibles dans les points de vente, le coupon de participation permet déjà de recevoir immédiatement un prix. Il suffit pour cela de comparer la photo figurant sur le coupon avec le poster des gains affiché à la banque entre le 25 octobre et le 15 novembre. En fonction de la position de Pirmin Zurbriggen à côté du pilier (de prévoyance), vous gagnez soit un cadeau surprise, soit 5, 10 ou 20 francs. En plus, le coupon remis au guichet permet de participer au tirage au sort et peut-être de glaner un compte de prévoyance avec un avoir de 6000, 3000 ou 2000 francs, voire l'un des dix week-ends bien-être à Zermatt ou Saas Fee d'une valeur de 1000 francs chacun dans un hôtel de Pirmin Zurbriggen.

Photo: Ladd

client qui cherche à assurer son avenir financier par le biais d'un 3^e pilier.

Il vaut la peine de prendre contact directement avec sa Banque Raiffeisen. Les lacunes de prévoyance en cas de décès, d'incapacité de gain et de vieillesse peuvent être déterminées individuellement. Grâce à une vision d'ensemble de la situation et des besoins du client, la banque saura le conseiller au mieux de ses intérêts et l'aider à trouver la solution appro-

priée. Sous www.raiffeisen.ch/prevoyance, vous trouvez de nombreuses informations sur le thème de la prévoyance – possibilité de télécharger la brochure «Planifier sa prévoyance pour un avenir sans soucis» – et sur le plan de prévoyance 3^e pilier en particulier. Vous pouvez aussi y calculer, en fonction de votre domicile fiscal et de votre situation financière, l'économie d'impôts réalisable par ce biais.

■ PHILIPPE THÉVOZ

Entretien avec Pirmin Zurbriggen, ancien champion de ski, hôtelier et président de Ski Valais

«Panorama»: Après vos exploits sportifs sur les pentes neigeuses du monde entier, il peut apparaître surprenant de vous retrouver aujourd'hui associé à un produit de prévoyance?

Pirmin Zurbriggen: Cela me semble pourtant très naturel. D'une part, toujours très engagé dans le monde du ski, notamment en tant que président de l'Association Ski Valais, je collabore étroitement avec les Banques Raiffeisen dans le cadre de l'important soutien qu'elles apportent aujourd'hui au ski sur le plan régional (Ski Valais, Ski Romand) et national (Swiss Ski). D'autre part, en tant qu'hôtelier et père de famille, avec quatre enfants, il est de mon devoir de penser à l'avenir et, dans

la mesure du possible, maintenir un certain confort financier à long terme. Je me sens dès lors très à l'aise comme ambassadeur des Banques Raiffeisen, notamment sur le thème de la prévoyance car nous sommes tous concernés.

Une planification financière bien pensée semble pourtant bien éloignée de la vie trépidante du Cirque blanc?

Détrompez-vous! Le skieur engagé en Coupe du monde pense à son avenir, plus ou moins bien conseillé qu'il est par son entourage. Comme tout professionnel qui se fixe des objectifs élevés, il sait aussi que le succès passe par une bonne préparation et une soigneuse planification sur de nombreux mois. Au-delà de la quête immédiate de performances, il est important de garder une vision à long terme pour s'assurer de bons résultats aussi les années suivantes. Le sport est une école de vie.

Très jeune, je me suis ainsi intéressé aux voies possibles de prévoyance. Aujourd'hui, je mets de l'argent de côté sur un troisième pilier pour moi et ma famille, et cela depuis quelques années déjà.

Le troisième pilier semble donc un bon moyen pour assurer vos vieux jours?

En considérant tout ce qui se dit sur les caisses vides à long terme de l'AVS et la diminution progressive du rendement des fonds déposés dans les caisses de pension, il apparaît quand même judicieux de s'assurer individuellement un complément de couverture pour la retraite. Un des meilleurs moyens, à mon sens, est de se constituer un troisième pilier qui a l'avantage d'offrir un rendement attrayant et une souplesse bienvenue dans les contributions annuelles, sans oublier l'économie sur les impôts.

Interview: Philippe Thévoz



Photo: Ladd

Une décoration fantastique pour votre intérieur

La première couronne de Noël lumineuse, avec motifs de Thomas Kinkade



Thomas Kinkade



La couronne, tout comme les maisonnettes illuminées et les personnages, ont été mis en couleurs à la main.

Lumineuse!

©2004 Thomas Kinkade, Media Arts Group, Inc., Morgan Hill, CA

The Bradford Group
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch
Internet: www.bradford.ch

Matériau: sculpture fine d'un seul bloc
Taille réelle: ø 40 cm
Branchement électrique compris
Peut fonctionner aussi avec 2 piles "AA"
(non comprises dans la livraison)

Bon de réservation personnel

Délai de réservation: 5 décembre 2005

Oui, je réserve la couronne de Noël, "La Magie de Noël de Thomas Kinkade" 47787

- Je réglerai le montant total selon votre facture
 Je réglerai le montant en 3 mensualités

Avec garantie de reprise de 365 jours

Nom/Prénom À compléter en caractères d'imprimerie

N°/Rue

CP/Localité

Téléphone Signature

A retourner à:

The Bradford Group • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 59 59 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch



Prix d'émission: Fr. 179.--
Ou 3 mensualités de Fr. 59.70
(+ Fr. 9.90 Expédition et Service)

Les plus beaux motifs de Thomas Kinkade, le célèbre peintre de la lumière™, ont été choisis pour cet objet décoratif unique: une couronne de l'aveug sculptée en relief et illuminée de l'intérieur, dans une pâte à sculpter de grande valeur.

Avec d'adorables détails mis en couleurs à la main!

D'après les motifs de Thomas Kinkade, d'adorables détails ornent cette couronne de Noël et le petit village. Chacun des détails filigranés a été mis en couleurs à la main! Une autre particularité vient de l'illumination: les lanternes et les maisons sont illuminées de l'intérieur et font de cette couronne un objet décoratif exceptionnel à exposer chez vous!

En tirage limité et en exclusivité chez Bradford

Cette décoration unique de porte ou de mur paraît en exclusivité chez Bradford et son tirage est strictement limité à 95 jours de fabrication. Répondez vite et réservez de préférence aujourd'hui même votre exemplaire de la couronne "La Magie de Noël de Thomas Kinkade"!

FAIRE RIMER VACANCES ET ASSURANCE

Savourer pleinement ses vacances, c'est possible. A condition de prendre quelques précautions, en souscrivant une assurance assistance pour se prémunir contre les suites d'événements imprévus.



Photo: Raiffeisen

Une assurance assistance évite bien des contrariétés en cas d'imprévu avant ou pendant les vacances.

La famille Fontannaz s'en réjouit depuis des semaines, bientôt elle passera ses vacances de Noël dans une résidence de vacances avec vue imprenable et terrasse dans un village de cure. L'idée de passer deux semaines reposantes avec garantie de neige la remplit vraiment de joie. Si bien qu'au moment des préparatifs, elle relègue tout naturellement la question de l'assurance au second plan. Et pourtant, celle-ci mérite qu'on y réfléchisse avant le départ. Car la sécurité commence à la maison, idéalement avant la réservation.

AVANT OU PENDANT LES VACANCES

La fillette de trois ans tombe malade peu avant le début des vacances. Verdict: repos absolu.

Il est quand même bon de savoir que l'assurance annulation prend à sa charge les frais de voyage dus contractuellement. Et si le voyage est reporté, la partie de séjour non utilisée est payée. Et c'est effectivement ce qui se passe pour les Fontannaz.

La famille part donc à la neige quelques jours plus tard que prévu. Mais voilà qu'à mi-chemin du parcours, la voiture tombe en panne. Un malheur n'arrive jamais seul, mais heureusement qu'un simple coup de fil suffit. La voiture est remorquée jusqu'au garage et un véhicule de remplacement est mis à disposition en un tournemain. Et bien sûr, le rapatriement de la voiture est également organisé.

Enfin arrivé sur le lieu de vacances, le père savoure les rayons du soleil et l'air pur en dévalant avec son snowboard les pistes magnifiquement enneigées. Mais dans son euphorie, il loupe une bosse apparemment insignifiante. Et tombe la tête la première sur une plaque de glace et se blesse sérieusement au dos. Il est alors évacué en hélicoptère vers l'hôpital le plus proche en un rien de temps. Ses soins

nécessitent une prolongation du séjour, mais heureusement, les frais supplémentaires d'hébergement et de repas sont payés.

AVEC UN SOLIDE PARTENAIRE

Les incidents peuvent passablement gâcher les vacances tant méritées. Alors il n'est pas vain de savoir que l'on peut se couvrir contre leurs conséquences. En cas d'événements fâcheux, l'assurance annulation ainsi que l'assistance aux personnes et aux véhicules fournissent une aide à tout moment. Ces garanties peuvent être souscrites individuellement ou cumulées. En tout état de cause, on a intérêt à vérifier sa couverture d'assurance avant même de réserver.

Raiffeisen coopère avec succès avec son partenaire réputé Helvetia Patria dans le domaine de l'assurance depuis cinq ans. La banque allie en effet ses compétences de conseil au grand savoir-faire de son partenaire afin d'être à même de proposer à ses clients des prestations d'assurance intéressantes et adaptées aux besoins.

■ MARIUS NISSILLE

10 raisons pour souscrire une assurance assistance chez Helvetia Patria:

HELVETIA PATRIA



- > Protection contre les conséquences financières des annulations de voyage
- > Prise en charge des parties non utilisées de voyages, de cours ou de séminaires suite à un départ différé ou une interruption anticipée
- > Assistance en cas d'incident survenant durant le voyage
- > Aide immédiate en cas de panne de voiture

- > Avance des frais de traitements médicaux à l'étranger
- > Prise en charge des frais de recherche et de sauvetage
- > Couverture de tous les voyages pendant toute l'année
- > Pas de franchise
- > Un seul numéro de téléphone en cas de dommage
- > Rabais de 25% sur la souscription aux trois garanties assurance annulation et assistance aux personnes ainsi qu'aux véhicules à moteur.

PLACER GAGNANT

Les pertes font souvent plus de mal que les bénéfices ne font de bien. Cette phrase a dû sonner douloureusement aux oreilles de nombreux investisseurs après l'effondrement de la Bourse entre 2000 et 2003. Elle a également remis au goût du jour une vieille philosophie de placement: la théorie «Absolute return».

Générer d'année en année un bénéfice sur le capital investi, indépendamment de l'évolution des marchés financiers: ce principe n'est pas nouveau. Entre 1920 et 1950 déjà, la plupart des gérants de fortune n'appliquaient en effet que des stratégies de placement visant à réaliser chaque année des rendements positifs.

Au début des années 50, la philosophie du «benchmark» (indice de référence) a gagné en popularité. Avec cette approche, les placements sont structurés de manière à reproduire dans une large mesure la composition d'un

remettre en question l'approche «benchmark». Le besoin de préserver le capital s'est alors fait de plus en plus sentir.

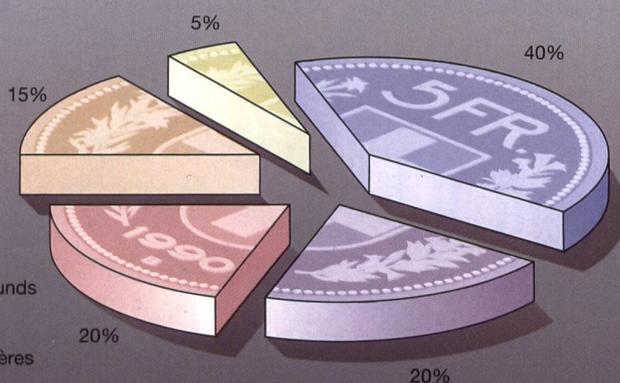
Les spécialistes en «Behavioral Finance» ou finance comportementale ont une explication très simple à cette tendance. Des études empiriques ont prouvé en effet que les pertes causaient aux investisseurs plus de mal que les bénéfices ne leur procuraient de plaisir. Les établissements financiers ont eu tôt fait de répondre à ce besoin de sécurité en proposant des produits «plus sûrs». Ils promettent désormais préservation du capital et rendement selon une approche baptisée «Absolute return» ou «Total return».

PLACE AUX GÉRANTS DE FONDS!

Si les stratégies de placement varient fortement d'un fonds «Absolute return» à un autre, elles ont pourtant quelques points en commun. La majeure partie des actifs est largement diversifiée et solidement investie afin de conserver le capital. Quant au reste des avoirs, il est négocié de manière très active, car un rendement annuel supplémentaire doit bien être généré d'une façon ou d'une autre. Les fonds «Absolute return» peuvent être classés en deux catégories: ceux comprenant une grande part d'obligations et les fonds mixtes. La marge de manœuvre des gérants est à cet égard très large: outre des actions et des obligations, ces fonds peuvent aussi comprendre des placements alternatifs, tels que des positions en matières premières et des titres immobiliers.

■ ZOLTÁN TAMÁSSY

Un répartition très judicieuse des avoirs



Le graphique montre la répartition des avoirs du Raiffeisen Fund of Funds Multi Asset Class. Cette répartition est contrôlée chaque année et adaptée, le cas échéant.

«benchmark». En sous-pondérant ou en sur-pondérant certaines positions, le gérant de fortune s'efforce de battre l'indice en question. Le succès de ces investissements est évalué par rapport au marché. Les fonds en actions, dont la performance est la plupart du temps mesurée à celle du benchmark, illustrent parfaitement ce principe.

OBJECTIF: PROTÉGER LE CAPITAL

Cette stratégie s'avère payante aussi longtemps que les marchés des actions ont le vent en poupe, comme ce fut le cas notamment pendant les années 90. L'éclatement de la bulle spéculative en 2000 et les pertes massives qui s'en suivirent sur les marchés boursiers ont toutefois conduit de nombreux investisseurs à

INFO

Grâce à leur collaboration avec la Banque Vontobel, les Banques Raiffeisen sont aussi en mesure de proposer à leurs clients des produits de placement attrayants avec protection du capital. N'hésitez pas à demander à votre conseiller Raiffeisen de plus amples renseignements sur les avantages du Titre Raiffeisen porteur d'intérêts avec bonus et bonus Plus (versement minimal de 100 francs environ). Autre concept de placement novateur: le nouveau fonds de fonds Multi Asset Class lancé au mois d'août. Avec un risque comparativement plus faible, il vous offre d'intéressantes perspectives de revenus. Plus d'informations sur www.raiffeisen.ch/ ou www.derinet.ch.

Ces sportifs ont signé un contrat avec Raiffeisen (de gauche à droite): Silvan Zurbriggen, Eliane Volken, Sergio Berger, Hans Burn.



SPONSORISER AUSSI LA RELEVÉ

Depuis longtemps, Raiffeisen ne sponsorise plus exclusivement les champions de ski comme Silvan Zurbriggen ou Sonja Nef. Une partie des fonds est consacrée à la promotion de la relève.

Lorsque Swiss Ski et Raiffeisen annoncent leur partenariat de sponsoring des skieurs suisses à l'occasion du traditionnel gala de «la nuit blanche» à Davos à la mi-mars, sous un ciel cristallin, la joie est grande. Mais de courte durée. Car les critiques ne tardent pas à fuser.

Pourquoi la Banque Raiffeisen se lance-t-elle dans le sponsoring alors que les skieurs ne réalisent plus guère de prouesses?

Ces critiques sont bien sûr parvenues aux oreilles de Robert Fuchs, Chef du secteur Gestion de la marque à l'Union Suisse des Banques

Raiffeisen (USBR): «Il y a aussi des avantages à investir à la Bourse quand le cours de l'action est bas. Nous savons également que les sports de neige sont importants pour la Suisse, alors nous voulons contribuer à une évolution positive.» Les responsables de Raiffeisen sont conscients qu'il faudra encore essayer des revers et faire face à de nouveaux problèmes. «L'essentiel est que les problèmes soient pris en main et réglés», explique Robert Fuchs.

AUSSI BIEN LA RELÈVE...

Contrairement à l'opinion communément répandue, cela fait un moment que Raiffeisen ne sponsorise plus exclusivement les sportifs de pointe. Tous les athlètes profitent du parrainage directement ou indirectement. Et à côté du Groupe Raiffeisen, les Banques Raiffeisen s'engagent localement, du Valais jusqu'en Suisse orientale, dans diverses fédérations régionales de Swiss Ski. Le soutien va à quelque 400 athlètes dans diverses disciplines (ski alpin, snowboard, ski de fond, saut à ski, combiné nordique, biathlon, freestyle et télémark),

auxquels il faut ajouter plusieurs centaines de sportifs de la relève dans les fédérations régionales.

Parallèlement à ce parrainage global, Raiffeisen se concentre sur une poignée de sportifs: les skieurs Silvan Zurbriggen et Eliane Volken, le meilleur handisportif du monde Hans Burn, et récemment le snowboarder Sergio Berger, déjà parrainé depuis quelques années par la Banque Raiffeisen de Disentis. «Le sponsoring individuel n'est qu'un élément de la stratégie de Raiffeisen. Il n'est pas prévu de parrainer d'autres athlètes», explique Gerold Schneider, responsable du sponsoring chez Raiffeisen.

...QUE LES SPORTIFS INDIVIDUELS

En général, les sportifs individuels sous contrat avec Raiffeisen doivent être ancrés localement, présenter de bonnes chances de réussite et avoir une personnalité compatible avec les critères du sponsor. C'est précisément le cas de la Grisonne Eliane Volken. C'est par hasard, comme elle l'explique, que cette jeune femme

de 23 ans originaire de Rueras porte avec fierté les couleurs de la Banque. S'identifiant à Raiffeisen, elle a pris l'initiative de voir une banque du réseau. La slalomeuse sait que les échos sont négatifs dans les médias, mais n'est pas déstabilisée pour autant: «Nous devons nous concentrer sur notre mission.»

Elle est fière d'être suisse, mais ne peut s'empêcher d'envier la nation de ski qu'est l'Autriche. «Malgré leur domination, j'apprécie les Autrichiennes. Et en ce moment, elles sont tout simplement nombreuses. Ce serait bien si c'était la même chose chez nous.» Osi Inglin, le nouvel entraîneur des skieuses (lire l'entretien), s'est fixé pour objectif de faire remonter la pente aux Suissesses cet hiver. Il est convaincu que les querelles n'atteignent pas les skieuses: «Leur mission est avant tout de se concentrer sur l'entraînement et les compétitions.»

La Suisse nation de ski saura où elle en est entre le 23 et le 27 novembre à Lake Louise, après le coup d'envoi de la Coupe du monde de ski à Sölden.

■ PIUS SCHÄRLI

Entretien avec Osi Inglin, entraîneur en chef de l'équipe féminine de ski alpin chez Swiss Ski

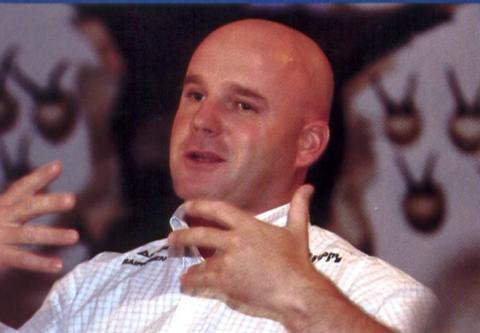


Photo: Keystone

«Panorama»: Où en est la relève?

Osi Inglin: Le ski suisse a été confronté à des difficultés structurelles au cours des dernières années. Cela faisait un moment que la volonté de réformer n'était plus perceptible. Divers projets intéressants et prometteurs consacrés à la relève sont en train de voir le jour, par exemple la création d'une académie de Swiss Ski. Le tout, c'est ensuite de leur laisser le temps de bien prendre. Mais permettez-moi quand même de souligner que des clubs et des structures ont déjà assuré par le passé un entraînement des jeunes de bonne qualité et adapté au niveau, et régulièrement donné naissance à des talents.

Comment est l'ambiance comparée à celle du temps de votre premier engagement chez Swiss Ski (1993-2002)?

Dans le travail quotidien avec les skieuses, les différences sont à peine perceptibles. Ce sont les caractères des diverses personnes qui composent surtout l'image d'une équipe. Je suis très heureux que des pointures comme William Besse, Steve Locher, Mike von Grünigen et Pirmin Zurbriggen s'engagent activement dans le ski suisse. Mais je constate aussi une certaine indifférence à l'égard de cette discipline et de la fédération de ski dans de nombreux cercles.

Qu'est-ce qui manque le plus?

Il n'y a aucune volonté de modifier et d'améliorer la situation actuellement peu brillante. Il faut encourager les projets audacieux et innovants dans les clubs de ski. Car il faut que l'environnement de progresser soit perceptible à tous les niveaux.

Comment motive-t-on les sportifs en période difficile?

Les véritables sportifs de compétition sont mus par une énorme motivation personnelle. Celle-

ci naît de la conviction intime que l'on aspire à quelque chose de juste et d'important. N'importe quel individu peut s'approprier sa motivation avec de la volonté, de la discipline et de l'engagement. Il faut donc communiquer et démontrer aux skieuses qu'elles puissent leur motivation surtout dans leurs propres capacités et connaissances, mais que le prix à en payer est un entraînement exigeant et un travail rigoureux.

L'argent ne fait pas la victoire, mais...

...les terres les plus fécondes ne donnent pas non plus des fruits à elles toutes seules... En attendant, nous sommes contents de pouvoir compter sur des sponsors et donateurs aux moyens importants. Les ressources financières sont très faibles en ce moment. Nous devons étudier pour chaque cas quelle est la manière la plus judicieuse de les utiliser. Mais cessons de nous plaindre, cela ne nous avance pas, car chaque individu est artisan de son bonheur. Par là je veux simplement dire que l'argent des sponsors affluera de nouveau lorsque la performance sera au rendez-vous sur les pistes.

Interview: Pius Schärl

LE CHEMIN DE FER TRANSIBÉRIEN

AVEC LE TRAIN SPÉCIAL «ZARENGOLD» DE MOSCOU A PÉKIN

16 jours
comme indiqué
dans
le programme
dès CHF 7435.-

- ❖ Chemin de Fer Transsibérien
- ❖ Deux continents parcourus
- ❖ Paysages et cultures d'Europe, Sibérie, Asie
- ❖ Wagon-Nostalgie



Au bord du lac Baïkal

LE PROGRAMME DE VOTRE VOYAGE

1er jour: Zurich-Moscou. Vol de ligne à destination de Moscou. Transfert à l'hôtel en compagnie de votre guide de voyage. Nuitée.

2e jour: Moscou. Visite détaillée et guidée de la ville incluant le territoire du Kremlin ainsi que de somptueuses cathédrales de la ville des Tsars. Départ du train spécial en soirée. Nuitée dans le train.

3e jour: Casan. Visite du Kremlin des Tartares suivie d'une promenade en bateau sur le Wolga. Poursuite du voyage à bord du train spécial, nuitée dans le train.

4e jour: Sibérie. Après avoir traversé l'Oural, vous atteignez les lointaines steppes de Sibérie orientale. De nombreuses informations intéressantes concernant la région seront transmises à bord. Nuitée dans le train.

5e jour: Novosibirsk. Vous atteignez aujourd'hui Novosibirsk, cœur de la Sibérie. Visite guidée de cette ville au style moderne et de son marché typique. Promenade en bateau sur l'Ob avec repas du soir. Poursuite du voyage et nuitée dans le train.

6e jour: Voyage à travers la Sibérie. Passage du fleuve Ienisseï et découverte de paysages impressionnants. Nuitée dans le train.

7e jour: Irkoutsk. Arrivée à Irkoutsk, capitale

de la Sibérie orientale. Visite de l'obélisque consacré à la voie transsibérienne et de maisons en bois pittoresques. Nuitée à l'hôtel.

8e jour: Lac Baïkal. Excursion à Listvianka, petit village au bord du mythique lac Baïkal - patrimoine culturel mondial de l'Unesco. Nuitée dans le train.

9e jour: Bouriatie. Vous longez la pointe sud du lac Baïkal, le voyage vous emmène à travers une région aux douces collines ceci jusqu'à la frontière mongole. Nuitée dans le train.

10e jour: Oulan-Bator. Visite des principales curiosités telles que l'imposant monastère bouddhiste Gandan, le petit écomusée du chemin de fer, le palais d'hiver de Bogdo Khan et le musée Ghojijn Lama. Nuitée à l'hôtel.

11e jour: Steppe mongole. Excursion d'une journée en autocar dans la steppe mongole avec pique-nique dans une nature de toute beauté. Poursuite du voyage à bord du train spécial. Nuitée dans le train.

12e jour: Désert de Gobi. Traversée du désert de Gobi avec un arrêt découverte. Arrivée en soirée à la frontière chinoise, où votre train spécial chinois vous attend. Nuitée dans le train.

13e jour: Pékin. Au cours de votre voyage à travers le plateau de Loess au nord de la Chine, vous profitez d'une vue exceptionnelle sur la vie dans les campagnes chinoises. Arrivée à Pékin vers midi. Nuitée à l'hôtel.

14e jour: Pékin. Au cours d'une visite guidée de la ville d'une durée de quatre heures, vous découvrez l'exceptionnel site du Temple Céleste ainsi que la Place de la Paix Céleste. Visite dans l'après-midi de la Cité Interdite, ancien palais des empereurs chinois. Nuitée à l'hôtel.

15e jour: Pékin-Grande Muraille. L'excursion d'aujourd'hui vous emmène sur la Grande Muraille de même qu'après des tombes des empereurs de la dynastie Ming. Dans la soirée, dégustation du traditionnel canard laqué en guise de repas d'adieux. Nuitée à l'hôtel.

16e jour: Pékin-Suisse. Dans la matinée, transfert à l'aéroport et vol retour à destination de la Suisse.
(Programme détaillé disponible sur demande).

Pékin-Moscou

Voyage en sens inverse.

Dates du voyage 2006

Moscou-Pékin	Pékin-Moscou
14.05.-29.05.***	21.05.-05.06.**
11.06.-26.06.**	18.06.-03.07.
09.07.-24.07.***	16.07.-31.07.
06.08.-21.08.	13.08.-28.08.**
20.08.-04.09.*	27.08.-11.09.*/**
03.09.-18.09.	10.09.-25.09.

* pas de wagons Cat. III ** français garanti
*** guide de voyage Mittelthurgau
(à partir de 25 personnes)

Prix par personne

CHF

Cat. II, Standard Supérieur	7435.-
Cat. III, Nostalgie-Confort	8580.-
Cat. II pour usage individuel	9695.-
Cat. III pour usage individuel	11270.-
Rabais de réservation anticipée jusqu'au 30.11.05	-250.-

Nos prestations comprennent

- Vol de ligne Suisse-Moscou/Pékin-Suisse avec Lufthansa/AUA/SAS (Star Alliance)
- Billet de train 2ème classe domicile-aéroport-domicile
- 8 nuitées à bord du train spécial Zarengold
- 1 nuitée à bord du train spécial chinois (sans wagon-nostalgie)
- 4 nuitées dans des hôtels de première classe
- 2 nuitées dans des hôtels de classe moyenne
- Pension complète (repas du soir du 1er jour au petit déjeuner du 16e jour, 13e et 14e jour en demi-pension)
- Comme indiqué dans le programme, excursions, visites et communications avec un guide germanophone depuis l'aéroport de Moscou jusqu'à Pékin
- Tous les transferts de bagages

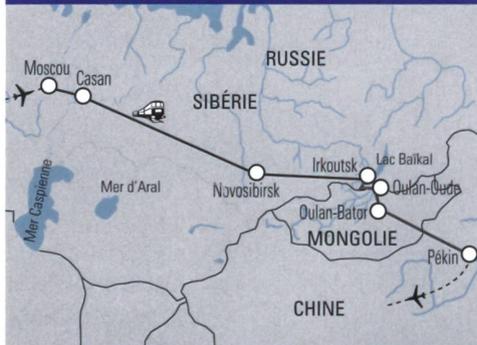
Nos prestations ne comprennent pas

- Forfait de dossier par personne 15.-
- Tous les frais de visa 365.-
- Taxes d'aéroport
- Assurance combinée pour frais d'annulation et rapatriement oblig. sur demande

Formalités de voyage

Pour entrer en Russie, Mongolie et en Chine, un visa est nécessaire ainsi qu'un passeport valable au minimum 6 mois après la date de retour. Les cartes de crédit ne sont acceptées que dans les hôtels des diverses capitales. Nous vous recommandons d'emporter des US dollars en petites coupures et de les changer sur place. Occupation individuelle non disponible sur une partie du tronçon/train spécial chinois. Sous réserve de modifications de programme, groupe international lors de voyages en groupe.

VOTRE ITINÉRAIRE DE VOYAGE

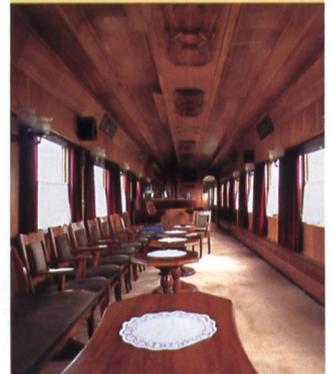


VOTRE TRAIN «ZARENGOLD»

Votre train spécial dispose de 2 wagons-restaurant ainsi que d'une climatisation. Le train est placé sous direction occidentale. La propreté du wagon, votre sécurité ainsi que la qualité des repas occupent une place particulièrement importante tout au long du voyage. Tous les wagons sont équipés de prises 110 ou 220 volts. Pour chaque catégorie, des douches/WC sont disponibles en fin de wagon.

Catégorie II: Occupation de 2 personnes, 2 lits inférieurs (70x190cm), fenêtre sur l'extérieur et petite table, 9 compartiments par wagon. Une douche/WC est disponible en fin de wagon.

Catégorie III: Occupation de 2 personnes. Construit dans les années cinquante pour le gouvernement soviétique alors présidé par Nikita Khrouchtchev, ce wagon étonne par son bon goût et son confort. Les 8 compartiments à deux lits du wagon sont équipés de 2 lits superposés (80x185 cm), d'un fauteuil, d'une fenêtre sur l'extérieur et d'une petite table. WC individuel avec douche simple entre 2 compartiments.



Appel téléphonique gratuit:
0800 86 26 85

Demandez notre nouveau catalogue
«Transsibirische Eisenbahn Zarengold 2006»

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

reisebüro
mittelthurgau

Une entreprise de Twerenbold

Le Musée des Transports est l'un des 400 musées suisses auxquels votre carte Maestro ou carte de crédit Raiffeisen vous permet d'accéder sans bourse délier. Il suffit de passer le pas de la porte pour entrer dans un monde autant ludique que didactique qui, de découvertes en surprises, laisse un souvenir inoubliable aux petits comme aux grands.



Photo: Musée des transports de Lucerne

DIDACTIQUE ET LUDIQUE!



A l'IMAX, face à face avec les lions du documentaire «Roar – Lions of the Kalahari».

L'automne a pris ses quartiers dans notre pays, avec la brume et la bruine. Cette saison est désolante pour tous ceux qui aiment la vie à l'extérieur et plus particulièrement pour les parents d'enfants agités, chez qui l'inactivité imposée met les nerfs à rude épreuve. Les excursions captivantes et distrayantes ont donc la cote, et pas seulement auprès des familles avec une progéniture mue par la soif de savoir et l'envie de bouger. Alors où peut-on se divertir intelligemment dans notre pays? Dans l'un de nos nombreux très beaux musées, par exemple.

UN MONDE DE DÉCOUVERTES

Le Musée Suisse des Transports, le plus visité de tous, s'efforce depuis 50 ans d'offrir quelque chose pour (presque) tous les goûts. Les petits visiteurs voient leur rêve de pilote, conducteur de locomotive, astronaute ou autre pionnier devenir réalité et grands et petits peuvent, grâce aux expériences, s'évader du quotidien et plonger dans un autre monde. Plus de 3000 objets anciens, modernes et futuristes témoignent de l'histoire mouvementée des trans-

ports et de la communication. Au Planétarium, les férus d'astronautique décollent pour le «7^e ciel étoilé», tandis que les passionnés de culture filent directement au Musée Hans Erni (exposition «L'art dans l'espace public» jusqu'à fin février 2006) et après seulement se consacrent aux autres attractions.

Le Musée des Transports offre également des locaux pour les conférences, séminaires et banquets. Et puis, il y a IMAX, le cinéthéâtre avec le plus grand écran géant de Suisse (env. 500 m²), qui transforme les documentaires en expérience cinématographique unique. Les films proposés actuellement s'intitulent «Fascination récif corallien», «Le Mystère du Nil», «Forces of Nature», «Aventure en Californie», «Montée d'adrénaline» et, à partir de décembre, «Roar – Lions of the Kalahari». Infos et réservation sous www.imax.ch ou en appelant le 041 375 75 75.

GRATUITÉ GRÂCE À RAIFFEISEN

Que les détenteurs d'une Carte Maestro ou carte de crédit Raiffeisen se réjouissent. L'entrée au Musée des Transports ne leur coûte pas

un sou, ni aux cinq enfants maximum qui les accompagnent et ils déboursent 25% de moins pour le cinéthéâtre IMAX.

Consultez le site du Musée Suisse des Transports: www.verkehrshaus.ch/fr ou appelez le 041 370 44 44. Sur notre site www.raiffeisen.ch/musees, vous trouverez une liste complète des musées.



■ NICOLETTA HERMANN

Concours

Question: De quelle grandeur est l'écran du cinéthéâtre IMAX? Veuillez envoyer votre réponse d'ici le 15 décembre 2005 à: Panorama, «Musée des Transports», Case postale, 9001 St-Gall ou par e-mail à: contact@raiffeisen.ch.

10 fois 2 entrées au cinéthéâtre IMAX du Musée des transports de Lucerne seront tirées au sort parmi les réponses correctes.

12 jeunes terminent l'apprentissage avec succès

Engagées résolument dans la formation de la relève, les Banques Raiffeisen romandes saluent la réussite aux examens de fin d'apprentissage de 12 jeunes. Durant leurs trois années de formation, ils ont pu toucher à tous les domaines d'activité de la banque. A noter que tous ont trouvé un emploi au sein du groupe Raiffeisen. Céline Oberli (photo) de la Banque Raiffeisen Franches-Montagnes Centre s'est notamment illustrée en obtenant la note moyenne de 5,2. Ont encore obtenu leur CFC: Anne-Laure Biemann (BR d'Orbe), Ludovic Bolay (BR du Gros-de-Vaud), Manuel Doval (BR du Haut-Léman), Virginie Ducrest (BR du Moléson), Magaly Godard (BR Lausanne-Haute-Broye-Jorat), Nathalie Gonzalez (BR Région Delémont), Fabien Gruaz (BR du Gros-de-Vaud), Kristel Mayor (BR de la Broye), Yannick Morand (BR de Riddes-Saxon), Stéphanie Mouquin (BR Sion-Région) et Marc-Antoine Vuillens (BR du Plateau-du-Jorat).

Photo: B&S
(ptz)



Céline Oberli, apprentie à la Banque Raiffeisen Franches-Montagnes Centre.

250 000 utilisateurs de RAIFFEISENdirect

Un client de la Banque Raiffeisen Züri-Unterland, Wolfgang Maag, a signé un contrat RAIFFEISENdirect, devenant ainsi le 250 000^e utilisateur de ce service. A cette occasion, il a reçu un bon pour une escapade à bord du ballon Raiffeisen, la plus grande montgolfière de Suisse orientale.

Depuis son lancement en 2001, RAIFFEISENdirect connaît un franc succès auprès de la clientèle dont l'intérêt ne se dément pas. En effet, 5000 nouveaux contrats RAIFFEISENdirect sont signés chaque mois, preuve en est que l'utilisation des services bancaires électroniques progresse à vue d'oeil. RAIFFEISENdirect enregistre mensuellement un million d'accès et un million et demi de paiements: les clients Raiffeisen exécutent

plus de 35% de leurs paiements bancaires et 40% de leurs ordres de Bourse par le biais de ce service.

RAIFFEISENdirect est le service e-banking complet du groupe Raiffeisen. En se connectant au site www.raiffeisen-direct.ch, les clients peuvent consulter l'état de leurs comptes et de leurs dépôts, effectuer des paiements, passer des ordres de Bourse et accéder à bien d'autres services encore, le tout simplement, rapidement et en toute sécurité.

Wolfgang Maag félicité par Judith Bamert et Shqipe Cerkinaj de la Banque Raiffeisen Züri-Unterland.



Photo: L&D

Trois beaux vainqueurs au bout de 333 kilomètres



Photo: L&D

Malgré le mauvais temps, ils étaient 250 au départ.

Rares sont les courses de vélo sur longue distance en Suisse. Mais depuis 1998, la Wysam 333 propose une boucle de 333 kilomètres entre Orbe et Laufon avant tout destinée au cyclisme amateur. Soutenue par plusieurs Banques Raiffeisen sur cet itinéraire, la 7^e édition a connu un beau succès avec 250 participants malgré la pluie et le brouillard sur une bonne partie de la course. Avec un départ fixé à 5 h 30, les premiers sont arrivés vers 14 h 30 et les derniers vers 22 h. Les couleurs Raiffeisen étaient omniprésentes sur les dossards, podium, affiches,

bâches, points de ravitaillement ainsi que survêtement du vainqueur. A noter que trois coureurs ont galéré ensemble du départ jusqu'à l'arrivée. Il s'agit de Roger Beuchat, déjà vainqueur l'an dernier, Mario Wernli et Marco Jimenez. Tout au long du parcours et surtout à Orbe, où diverses animations étaient mises sur pied, un nombreux public est venu soutenir les courageux amateurs de randonnée cycliste.

(ptz)

«Banque Raiffeisen du Vignoble», le vent en poupe...

Dans l'un des six points de vente de la Banque Raiffeisen du Vignoble – à Bevaix, Colombier, Gorgier, Le Landeron, Lignières ou St-Blaise – le client peut y consulter une notice informative sur l'établissement avec en couverture un magnifique voilier aux couleurs Raiffeisen. Pour le directeur Didier Robert, le message est porteur: «Cet engagement vise à renforcer et dynamiser notre image dans la région. Nous voulons être perçus comme un établissement moderne, dynamique, compétent et offrant des prestations de pointe.» Sponsorisé depuis cinq ans par l'établissement neuchâtelois, ce bateau fait effectivement beaucoup parler de lui dans les plus prestigieuses régates de Suisse romande. Véritable formule 1 sur nos lacs, ce catamaran de la dernière génération peut atteindre la vitesse de 25 nœuds (près de 45 km/h) grâce notamment à sa voilure de 130 m² et ses coques dites «perce-vagues». «Banque Raiffeisen du Vigno-

ble» se retrouve régulièrement aux avant-postes des classements de sa catégorie, remportant cette année le championnat romand des M2 (9 manches) et obtenant un 3^e rang final au Trophée Losinger (7 manches). Il a même devancé Alinghi et de nombreuses stars de la voile trois heures et demi durant lors du dernier Bol d'Or sur le Léman, décrochant une remarquable 9^e place finale (5^e en 2003). Il faut dire que l'équipage neuchâtelois est composé de navigateurs aussi expéri-



L'équipage:
Laurent Kling, Vincent Huguenin et Nicolas Othenin-Girard.

Photo: Ltd

mentés que Nicolas Othenin-Girard, Vincent Huguenin et Laurent Kling. Passionnés, ils s'entraînent plus de dix heures par semaine à affiner leur technique et effectuer les innombrables réglages que nécessite une embarcation à la pointe de la technologie.

L'image du voilier sied bien à la Banque Raiffeisen du Vignoble qui a véritablement le vent en poupe: depuis 2000, l'établissement présente, en effet, une progression de plus de 40% aussi bien pour la somme de bilan (aujourd'hui près de 300 millions de francs) que pour le nombre des sociétaires (bientôt 5000).

(ptz)



«Banque Raiffeisen du Vignoble» à l'entraînement.

Concours de lecteurs «Nos expériences avec Raiffeisen»

Parmi les envois nombreux et très intéressants qui nous sont parvenus, nous avons retenu le récit de Madame Ursi Kugler-Humbel (36 ans). Exceptionnellement, nous publions son amusante histoire dans son intégralité, malgré la longueur du texte.



Ursi Kugler-Humbel,
une sociétaire parmi d'autres.

«Habille-toi bien. C'est quelque chose de spécial!»

C'est avec ces quelques mots que je découvre au printemps 1993 toute l'importance que revêt l'assemblée générale de la Banque Raiffeisen dans le village d'Oberhelfenschwil (SG). Cela fait un an que je me suis installée dans cette petite commune du Toggenburg, mais j'ai déjà eu l'occasion de me familiariser avec certaines de ses coutumes et avec le caractère parfois un peu extravagant de

ses habitants. Je suis quand même surprise lorsque mon fiancé d'alors, qui allait devenir mon mari, me fait cette demande un peu saugrenue. Je dois simplement le suivre, m'inscrire et être présente. Le directeur de la banque m'explique toutefois qu'il me faut souscrire une part sociale. Une formalité qu'il est tout à fait possible de remplir juste avant l'assemblée générale. C'est ainsi que je suis bientôt initiée aux secrets de l'AG Raiffeisen. Je suis curieuse de découvrir ce qui m'attend. Et je ne vais pas être déçue. Une atmosphère particulièrement joyeuse règne dans le village pendant les quelques jours qui précèdent la réunion. Le syndic d'alors me demande de me mettre pour l'occasion «sur mon 31». Voir et être vu, tel est le mot d'ordre. «Habille-toi bien»: c'était donc ça! Mais quel est donc ce soap-opéra dans lequel je vais jouer? Et nous finissons par nous rendre à l'assemblée générale. Chaque sociétaire y est accueilli personnellement par un employé de la banque, le directeur ou un membre du conseil d'administration ou de surveillance (hommes et femmes confondus, bien sûr).

Un peu à l'étroit dans le seul local à disposition, la vieille salle de gymnastique, l'assemblée bruisse d'impatience. On devise gaiement entre clients, assis sur des bancs peu confortables. Artisans, industriels, politiques mais aussi

Konrad, l'original du village, ou encore ce montagnard habillé en costume traditionnel avec sa pipe à la bouche: tous sont au rendez-vous. Les parfums délicats et les after-shave se mêlent aux odeurs d'écurie. Et sur la scène mobile (composée de quelques planches disposées sur des caisses de bière), il règne aussi une ambiance de gala. Si l'heure n'est pas au smoking et au haut-de-forme, les messieurs sont tout de même en costume-cravate, tandis que les dames arborent d'élégants tailleurs ou ensembles avec pantalons. Classes, à l'image de leurs fonctions. Et ce même rituel se reproduit d'année en année.

Aujourd'hui, je ne sais plus quel cadeau j'avais reçu alors. Je me souviens simplement qu'il m'avait fait très plaisir. Il faut dire qu'il est bien agréable de recevoir un cadeau de sa banque! A présent que de nombreuses Banques Raiffeisen ont fusionné, il est clair que tout le monde ne se connaît plus aussi bien qu'avant. Je garde toutefois un bon souvenir de cette manifestation et me réjouis déjà de la prochaine assemblée en 2006.

Gagnant du Panorama N° 5/Août 2005

En page 46, nous vous demandions comment le vendeur avait fait pour savoir à quoi s'intéressait Albert Rölli.

C'est Georg Segessenmann d'Obergösgen qui, grâce à sa réponse originale, gagne un sac de couchage Raiffeisen. Félicitations!

«La solution est très simple: en bonne mère de famille, Mme Rölli a toujours une longueur d'avance. Connaissant bien son mari, elle est allée voir le vendeur, juste avant qu'Albert Rölli ne téléphone au service-clientèle, et lui a expliqué le problème. Le vendeur a été invité à plusieurs reprises à manger des grillades et à prendre le café chez les Rölli. Il connaît donc très bien leur jardin et tout ce qui s'y trouve. Tellement bien qu'il n'a eu qu'à se diriger vers le bon rayon pour trouver exactement ce qu'il fallait à Albert Rölli.»

Peut-être avez-vous, vous aussi, une histoire particulière, amusante ou inoubliable à raconter concernant Raiffeisen? La personne qui aura envoyé le récit le plus original sera récompensée par un versement de 200 francs sur son compte. Envoyez-nous votre histoire (longueur maximale du texte: 1000 signes) avec une photo d'identité par e-mail à panorama@raiffeisen.ch ou par courrier à l'adresse suivante: Union Suisse des Banques Raiffeisen, Panorama, «Nos expériences avec Raiffeisen», route de Berne 20, 1010 Lausanne.



LES SENIORS DANS LA COURSE!

En 2050, un Suisse sur sept aura plus de 80 ans. Ce changement démographique sera l'un des sujets principaux des prochaines années, car il va entraîner un bouleversement radical de notre société. Et pourtant, sommes-nous certains d'y être vraiment préparés?



Active, bien portante et aisée, la nouvelle génération des retraités.

Photos: bab.ch/Mauritius

Comme les temps changent! Pour paraître plus que leur âge, les jeunes gens, au XVIII^e siècle, se poudraient les cheveux. A l'époque, il fallait être mûr et avoir de l'expérience. La révolution industrielle a fait voler en éclats ce principe: l'énergie passait pour un facteur de progrès, et la jeunesse, incarnation de l'énergie et de la vie, marginalisait les plus âgés. Aujourd'hui, le terme de «vieux» présente une connotation négative. Mais bientôt, il s'agira d'histoire ancienne, car l'illusion de la jeunesse vit ses derniers jours. Vous êtes sceptique? Prêtez attention aux publicités à la télévision et dans les journaux. Vous remarquerez que le vent tourne: les seniors reviennent dans la course.

Comment se fait-il que les publicitaires se soient subitement pris d'engouement pour ce groupe cible? C'est très simple, les «seniors» d'aujourd'hui et de demain sont actifs, heureux de vivre et bons consommateurs. Et leur nombre ne cesse de croître puisque notre société vieillit. En 2050, un Suisse sur sept aura plus de 80 ans, contre un sur 25 aujourd'hui. La baisse de la natalité (à l'heure actuelle, une famille compte en moyenne 1,4 enfant, contre 2,1 en 1970) et l'augmentation de l'espérance de vie expliquent le vieillissement de la population.

DES DÉFIS EN PERSPECTIVE,...

Cette évolution promet d'avoir des conséquences fondamentales dans tous les domaines de notre vie: économie, affaires sociales, science, système éducatif, politique, logement, etc. Et elle exige un changement des mentalités.

Prenons l'exemple du marché du travail et des aspects sociaux qui y sont liés: la part des 25-64 ans ne cesse de baisser par rapport à celle des retraités. En 1960, on comptait un retraité pour 4,8 actifs, en 2004, ce chiffre est tombé à 3,6 et en 2040, il ne sera plus qu'à 2,2. Par ailleurs, la durée moyenne de perception des revenus de retraite est passée de 3 ans en 1947 à 20 ans aujourd'hui. Le besoin en financement de l'AVS promet d'augmenter de façon vertigineuse.

Le secrétariat d'Etat à l'économie (seco) a envisagé diverses solutions aux problèmes de financement et de croissance qui s'annoncent. L'un de ses dirigeants, le prof. Aymar Brunetti, en a présenté quelques-unes au Forum des générations (voir encadré) à St-Gall. Selon lui, la solution idéale serait une augmentation de la productivité, ce qui va de pair avec des réformes sévères, notamment dans le domaine de la santé. D'autres projets de rajeunissement de la population (immigration de main-d'œuvre étrangère et augmentation de la natalité) sont

uniquement fonction de la politique économique. Il n'en va pas de même d'une augmentation de l'âge de la retraite, des cotisations sociales ou de la réduction des pensions, des solutions cependant loin d'être attractives sur le plan politique.

...MAIS AUSSI DES CHANCES

Dans quelques années, les premières classes de la génération du baby-boom (1946-1964) atteindront l'âge de la retraite. Par conséquent, on s'attend d'ici à l'année 2015 à une aggravation de la réduction de la main-d'œuvre. Pour séduire les actifs qui promettent d'être fortement sollicités, les entreprises vont devoir s'adapter. Des conditions de travail au goût du jour (des modèles de postes et de temps de travail d'un nouveau genre, plus souples) s'imposeront, comme les emplois à temps partiel et le travail à domicile, y compris pour les cadres.

Un point supplémentaire concerne la prise en charge des enfants sur le lieu de travail. Cette solution permettrait aux femmes de ne plus avoir à choisir entre carrière et famille. Autrement dit: dans quelques années, l'époque où, à 45 ans, on était considéré comme bon à mettre au rebut sera révolue. En effet, les clients d'un certain âge se sentent plus à l'aise en présence d'un conseiller clientèle de leur classe d'âge. Ils ont le sentiment que ce dernier parle la même langue et est davantage à même de comprendre leurs revendications ou leurs difficultés.

Pour finir, regardons du côté du marché des biens de consommation. Les portables, enregistreurs DVD, appareils ménagers, etc. ne cessent de progresser sur le plan technologique. Ils sont censés nous simplifier la tâche au quotidien, mais c'est souvent le contraire qui se

INFO

Exposer au grand public l'évolution du vieillissement démographique de notre société et débattre des difficultés et des éventualités qui y sont liées: tel était l'objectif du premier «Forum des générations de VIVA 50plus» qui s'est tenu fin septembre à St-Gall. Des spécialistes en science, en politique et en économie ont mis en avant les aspects et les conséquences majeures de cette évolution. La manifestation était placée sous le parrainage du groupe Raiffeisen et de son partenaire, Helvetia Patria Assurances. Informations et comptes rendus à l'adresse www.viva50plus.org.

Vente exclusivement par
l'intermédiaire de storistes
spécialisés

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 même store pour jardins d'hiver jusqu'à l'installation de protection solaire avec automatisation, commandes et capteurs.

En bref: Vous obtenez chez STOBAG tout ce que vous souhaitez d'une installation extérieure confortable. Et un peu plus. – Soyez les bienvenue chez STOBAG!

Miranda-Vetro P7000

Heures d'ouverture de l'exposition:

Lu - Ve 8.00 - 12.00 h
Lu - Je 13.30 - 17.00 h
Ve 13.30 - 16.00 h

Consultation personnelle sur préavis

STOBAG
en Budron H/18
1052 Le Mont-sur-Lausanne
Tél. 021 651 42 90
Fax 021 651 42 91

www.stobag.com



STOBAG

Schweizer Qualität - Swiss quality 

Neige & wellness en duo

Saas-Fee
S A A S T A L

Gourmet & Wellnesshotel
Schweizerhof****
3906 Saas-Fee
Tél. 027 958 75 75
Fax 027 958 75 76
info@schweizerhof-saasfee.ch
www.schweizerhof-saasfee.ch

Golfhotel Saaserhof****
3906 Saas-Fee
Tél. 027 958 98 98
Fax 027 958 98 99
info@saaserhof.ch
www.saaserhof.ch

Hotel Europa***
3906 Saas-Fee
Tél. 027 958 96 00
Fax 027 958 96 96
info@europa-saasfee.ch
www.europa-saasfee.ch

Hotel Artemis***
3906 Saas-Fee
Tél. 027 957 32 01
Fax 027 957 60 00
info@artemis-saasfee.ch
www.artemis-saasfee.ch

Des montagnes couvertes de neige, des mazots enneigés, plus de 100 km de pistes balisées... Au-delà du quotidien, nous considérons dessus le temps pour vous. Profitez de nos forfaits spéciaux. Nous nous réjouissons de vous accueillir tôt.

Deux concepts porteurs

La France a vu s'ouvrir récemment la première agence de placement pour retraités. La première semaine, non moins de 200 postes ont pu être pourvus. Les employeurs apprécient la motivation dont font preuve les retraités désireux de travailler, leurs compétences et leur expérience.

Une chaîne de supermarchés allemande a mis au point un concept qui remporte un grand succès: allées larges, rayons à hauteur d'yeux, panneaux tarifaires de grande taille, coins salon pour faire une pause ou se reposer et mise à disposition d'un bouton d'assistance rouge. Ce qui était à l'origine conçu pour les seniors est également très apprécié des plus jeunes.

produit. Là aussi, les entreprises doivent revoir leur façon de voir les choses en fonction de la devise «Qui perd gagne». Dans le fond cependant, il ne s'agit pas tant, dans le domaine des biens de consommation, de développer des produits pour les seniors, que d'améliorer la convivialité.

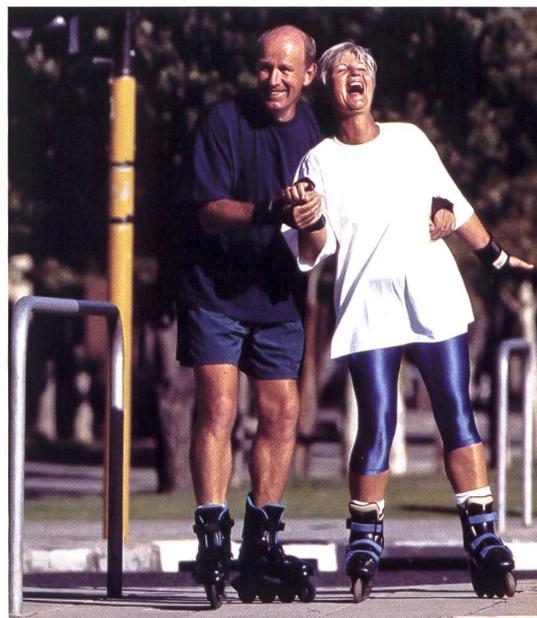
LA SOLIDARITÉ MENACÉE?

Aujourd'hui, si l'on en croit les statistiques, les retraités disposent d'une fortune moyenne estimée à 700 000 francs suisses, la tendance étant à la hausse. Ceci donne matière à discussion. Le groupe de réflexion Avenir Suisse prône par exemple que les seniors participent

davantage au financement des dépenses de santé. Il estime en effet qu'une personne de 90 ans nécessite des prestations d'assurance dix fois plus élevées, en moyenne, qu'une personne entre 26 à 30 ans. Via les primes des caisses-maladie, les moins de 60 ans versent aujourd'hui environ 4 milliards de francs suisses par an aux plus de 60 ans. D'ici à 2030, ce chiffre devrait passer à 10 milliards. Avec les primes d'assurance-maladie basées sur l'âge, la solidarité menacée entre les générations ne devrait, d'après Avenir Suisse, pas être mise en jeu.

Frank Schirmmacher, dans son livre «Das Methusalem-Komplotz» («Le complot de Matusalem»), abonde dans le même sens. Il évoque le vieillissement de la population et incite la jeune génération à «faire la révolution». Dans un entretien avec la NZZ, il affirme: «La révolution à laquelle je pense est une révolution de la durée de vie. Elle va tout changer, de la circulation routière au système de retraite, en passant par la vitesse des escaliers roulants.» La «guerre des générations» qui menace selon lui n'aura pas lieu si l'on parvient à redresser la barre. En améliorant, par exemple, la productivité des plus âgés, autrement dit en allongeant la durée de la vie professionnelle. On permettra de créer de la valeur et l'Etat-providence pourra continuer de fonctionner.

De même, certains soulignent que les retraités aisés pourraient se contenter d'une pension AVS plus réduite. Dans la NZZ, le sociologue de



St-Gall Peter Gross pose la question suivante: «Pourquoi une génération qui a réduit ses naissances ne devrait-elle pas contribuer à en assumer les conséquences?»

Ce débat en génère un autre: la question du financement des cotisations retraite relève de la responsabilité de chacun. La prise de conscience à ce sujet doit se renforcer. Renouer avec la responsabilisation: voilà ce à quoi notre société va devoir s'habituer.

■ JEANNETTE WILD LENZ

Entretien avec Pierin Vincenz, président de la direction du groupe Raiffeisen



Photo: Ledd

«Panorama»: La société suisse est-elle consciente de la nature des défis qui l'attendent au cours des années à venir?

Pierin Vincenz: Les entreprises savent qu'elles doivent prendre au sérieux l'évolution démographique. Il est dans leur intérêt de trouver des concepts novateurs. Néanmoins, je ne pense

pas que la majorité des entreprises suisses disposent déjà de solutions opérationnelles.

D'après vous, que faut-il pour que la Suisse et l'Europe soient armées en prévision de cette évolution démographique?

D'une façon générale, un revirement des mentalités culturelles est nécessaire. En effet, ce sont les consommateurs qui nous donneront les premiers signaux du changement démographique. Ils changent et avec eux, leurs besoins et leurs attentes en matière de produits et de services.

Prenons l'exemple du groupe Raiffeisen: a-t-il déjà engagé des mesures ou n'en est-il qu'au tout début?

La structure de notre clientèle correspond à une coupe transversale à travers la population. Nous proposons une offre complète de

produits de prévoyance et d'assurance qui tient compte des différentes étapes de la vie et des différents besoins. La proximité que nous entretenons avec notre clientèle va nous permettre d'anticiper les tendances futures et d'y répondre par des solutions adaptées et innovantes.

Comment se présentent les autres mesures; peut-on déjà en déduire quelque chose?

En matière de politique du marché du travail, on peut établir deux constats. Premièrement, nous devons nous efforcer de créer un climat de travail favorable à la famille. Je pense notamment à une meilleure prise en charge des enfants et à des modèles de travail flexibles. Deuxièmement, les retraités qui n'éprouvent pas l'envie de se retirer de la vie active doivent avoir la possibilité de continuer à travailler.

Interview: Jeannette Wild Lenz



www.secours-d-hiver.ch

Une nouvelle opportunité

Prema Twin Cashpro

Système de réception et de distribution de billets en circulation interne

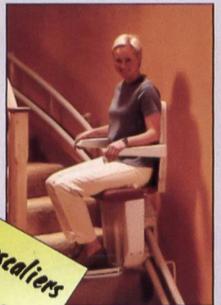


- Réduction de la quantité d'argent comptant par un recyclage
- Accepte 24 sortes de billets au maximum
- Les billets acceptés sont stockés sur 6 ou 8 rouleaux
- Appareil «Hightech» à dimension réduite avec toutes les options
- Opération hors ligne ou en ligne par Dialba

prema
Le spécialiste de la monétique

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen
Téléphone 062 797 59 59
Télécopie 062 797 62 00

La mobilité a un nom . . .



Monte-escaliers
044 920 05 04

HERAG AG

Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See

Monte-escaliers

www.herag.ch

info@herag.ch



044 920 05 04

Tessin

091 972 36 28



044 920 05 02

Suisse romande

078 670 55 04

Veuillez m'envoyer la documentation gratuite Je désire un devis sans engagement

Nom / Prénom _____

Rue _____

NPA / lieu _____

Téléphone _____

BUDGET SERRÉ SUR L'ALPE

La vie dans les régions alpines et préalpines est aussi rude que spartiate. L'Aide Suisse aux Montagnards soutient des projets destinés à assurer l'existence et à freiner l'exode des populations montagnardes. Raiffeisen y contribue en tant que partenaire professionnel en matière de financement.

Vivre à la montagne n'est pas une sinécure. Inutile d'espérer s'établir et encore moins de se créer une situation à même de faire vivre une famille dans ces contrées aussi belles qu'ingrates, sans un esprit pion-

nier bien trempé et un solide sens de l'innovation. Et malgré tout le cœur qu'on peut mettre à l'ouvrage et l'abnégation dont on peut faire preuve, l'argent fait souvent défaut pour rénover une étable, moderniser une fromagerie-

rie ou construire une installation de téléphé-
rage.

Tout apport financier extérieur est dès lors le bienvenu. Voilà plus de 60 ans que l'Aide Suisse aux Montagnards (ASM) soutient les

Photos: Yannick Andrea



Affiche tirée de la campagne actuelle: fromagerie de montagne à Furna (GR).

populations et communautés de montagne et les aide à développer leur tissu économique et à préserver leur espace vital. L'association ne contribue pas à n'importe quel projet mais axe son action sur les initiatives exemplaires et porteuses d'avenir; agissant rapidement et sans tracasserie administrative en cas d'urgence. Ainsi, cet été, l'ASM a-t-elle acheminé pour plus d'un demi-million de francs d'aide aux victimes des intempéries, à peine dix jours après la catastrophe.

RÉCOMPENSER L'ESPRIT PIONNIER

Apaiser la détresse est une chose, récompenser l'innovation en est une autre. La survie à long terme des régions de montagne dépend de la solidité de leur assise économique et sociale. Adolf Ogi, président de l'ASM, précise: «De nos jours, pour gérer avec succès sa ferme de montagne, un paysan doit avoir de vastes connaissances allant de l'économie d'entreprise à la



«Lorsque des acteurs aussi solides et populaires que Raiffeisen et l'Aide Suisse aux Montagnards collaborent, ils lancent un message d'espoir aux populations alpines. Un accès simplifié et des conditions de crédit avantageuses encouragent l'initiative et donnent la volonté de développer et

de réaliser des projets. Le tissu économique peut être renforcé et les conditions de vie peuvent s'améliorer. C'est notre objectif. Cette coopération atténue la rudesse de l'existence dans les régions de montagne.»

Adolf Ogi, anc. conseiller fédéral, Président de l'Aide Suisse aux Montagnards.

INFO

Organisation à but non lucratif fondée en 1943 et possédant le label du ZEWO depuis 1953, l'Aide Suisse aux Montagnards (ASM) est neutre du point de vue politique et confessionnel. Cette fondation d'utilité publique a son siège à Zurich et, depuis trois, est présidée par l'ancien conseiller fédéral Adolf Ogi. Non-subsidiée, elle est essentiellement financée par des dons ainsi que des legs/héritages.

Ce ne sont pas moins de 800 projets d'amélioration des conditions d'existence de familles mais aussi de communautés économiques et villageoises dans les régions de montagne que l'ASM soutient annuellement pour un montant global de 18 millions de francs. La plupart des contributions de l'association est comprise dans une fourchette de 20 000 à 400 000 francs. La coopération avec Raiffeisen a débuté fin juin 2005.

Pour solliciter de l'aide ou faire des dons: Aide Suisse aux Montagnards, Soodstrasse 55, 8134 Adliswil; tél. 044 712 60 60; Fax 044 712 60 50; e-mail: info@berghilfe.ch, www.berghilfe.ch. Compte pour les dons: CCP 80-32443-2.

commercialisation en passant par les dispositions légales et les exigences de soutien notamment.» La formation continue est donc une nécessité.

L'ASM est depuis toujours proche des montagnards, collaborant étroitement avec les autorités locales et régionales et s'appuyant sur des partenaires fiables comme la REGA, la Communauté du travail en faveur des régions de montagne (SAB), le Bureau de coordination pour les missions de travail dans les régions de montagne (KAB) et, depuis juin 2005, avec Raiffeisen. L'avantage de ce nouveau partenariat clairement défini consiste en une simplification notable de l'examen, du traitement et de la couverture des crédits pour des projets.

RAIFFEISEN EST DE LA PARTIE

«Nous fournissons à l'ASM le savoir-faire qui lui manque en matière de financement», explique Bruno Brugger, chef du secteur Crédit et Coopérative de cautionnement auprès de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen. Ainsi, des projets particuliers d'envergure régionale ou nécessitant un crédit d'investissement ou d'exploitation bénéficient du traitement centralisé à des conditions avantageuses, le taux

d'intérêt actuel est inférieur à 5%, par des experts Raiffeisen. Afin d'éviter toute méprise, seules sont concernées les initiatives à caractère économique; l'acquisition d'un véhicule privé ou d'une installation de home cinéma ne fait pas partie de cette catégorie.

L'engagement de Raiffeisen dans des régions structurellement défavorisées s'inscrit dans la philosophie de la banque coopérative. A leurs débuts, les Banques Raiffeisen aidaient les populations pauvres écrasées par les taux usuraires de leurs créanciers. La devise d'alors, aide à l'auto-assistance, a encore cours aujourd'hui. Le partenariat avec l'Aide Suisse aux Montagnards en est l'illustration la plus récente, même si elle détonne dans le climat ambiant. «Nous sommes sûrs de pouvoir favoriser la réalisation de nombreux et bons projets axés sur le long terme», affirme avec conviction M. Brugger.

Aussi modeste que soit l'apport de Raiffeisen dans la lutte contre la paupérisation et l'exode des populations des régions de montagne, il a le mérite d'exister: les petits ruisseaux font les grandes rivières. Les projets pour un avenir meilleur sont légion. Raiffeisen en a pleinement conscience. ■ PIUS SCHÄRLI

Montez à bord!

CROISIÈRES – AVEC COSTA EUROPA EN DIRECTION DES ÎLES AU PRINTEMPS

- ❖ La beauté des fleurs et des plantes de Madère
- ❖ Le paysage féerique des 1001 nuits
- ❖ Barcelone – une des plus belles villes du monde
- ❖ Des îles pittoresques et ensoleillées



Le MS Costa Europa – votre bateau de croisière



Au bateau en autocar

Un autocar moderne de tourisme viendra vous chercher à votre lieu de départ où il vous ramènera après le voyage.

Jour 1: Suisse – Savona.

Voyage à destination de Savona dans un autocar confortable. Embarquement immédiat sur votre bateau de croisière et à 17 heures, on «largue les amarres».

Jour 2: Barcelone.

Barcelone est l'une des plus belles villes d'Europe; son architecture remarquable ainsi que son passé culturel en font, aujourd'hui encore, le centre artistique et intellectuel de l'Espagne. Les Ramblas, le quartier gothique ou la construction monumentale d'Antonio Gaudi, la cathédrale Sagrada Família font partie des curiosités principales. Escale de 13 à 19 heures.

LE PROGRAMME DE VOTRE VOYAGE

Jour 3: Repos en mer.

Jour 4: Casablanca.

Nous accostons dans le plus grand port d'Afrique du Nord. De là, vous partez à la découverte de la ville de Casablanca. Vous ne devriez manquer sous aucun prétexte une visite de la plus grande mosquée du monde, la mosquée Hassan-II, pendant votre promenade dans cette métropole fascinante. Escale de 8 à 21 heures.

Jour 5: Agadir.

Venez découvrir les trésors de l'empire antique du Maroc. Un conte des mille et une nuits, nimbé des bruits et parfums assortis. Escale de 13 à 18 heures.

Jour 6: Lanzarote.

Outre sa vieille ville et ses ruelles tortueuses, le boulevard de la plage Avenida Maritima et la merveilleuse lagune de Charco San Ginés située au cœur de la ville, Arrecife recèle d'autres attraits, tels que Le Castillo de San Gabriel et le Musée d'art contemporain. Escale de 8 à 17 heures.

Jour 7: Tenerife.

Santa Cruz, le centre administratif des quatre îles Canaries occidentales est une ville pleine de charme, qui vous dévoilera ses rues et ses

places pittoresques, mais aussi son célèbre jardin botanique. Escale de 8 à 17 heures.

Jour 8: Madère.

L'île de Madère, amicalement surnommée le «jardin flottant» par ses habitants, vous offre un spectacle naturel d'une beauté époustouflante. Ses origines volcaniques et le climat doux qui y règne toute l'année, ont favorisé une végétation luxuriante, où le célèbre vin de Madère occupe une place privilégiée. Escale de 8 à 17.30 heures.

Jour 9: Repos en mer.

Jour 10: Malaga.

La ville animée située au bord de la Costa del Sol est dominée par l'ancienne forteresse arabe de Gibralfaro, qui est reliée à l'impressionnant Palais Alcazaba. Un témoignage architectonique unique de plusieurs siècles de domination maure sur la presqu'île ibérique. Escale de 8 à 13 heures.

Jour 11: Repos en mer.

Jour 12: Savona – Suisse.

Arrivée à 9 heures. Débarquement et retour en Suisse en car confortable moderne, jusqu'à vos lieux de départ respectifs.

Dates du voyage 2006

Voy. 1: 12.02.–23.02.06
Voy. 2: 23.02.–06.03.06
Voy. 3: 06.03.–17.03.06
Voy. 4: 17.03.–28.03.06
Voy. 5: 28.03.–08.04.06

Prix par personne en CHF

Cat. type de cabines	Offre exceptionnelle	en CHF
	voy. 1–3 voy. 4–5	
1 Cabine intérieure 2 lits	1470.–	1520.–
2 Cabine intérieure 2 lits	1570.–	1630.–
3 Cabine intérieure 2 lits	1640.–	1705.–
4 Cabine intérieure 2 lits	1705.–	1780.–
5 Cabine extérieure 2 lits	1780.–	1860.–
6 Cabine extérieure 2 lits	1830.–	1905.–
7 Cabine extérieure 2 lits	1860.–	1940.–
8 Cabine extérieure 2 lits	1905.–	1980.–
9 Cabine extérieure 2 lits	1950.–	2030.–
10 Cabine extérieure 2 lits	2000.–	2080.–
11 Cabine extérieure 2 lits Sup	2210.–	2320.–
12 Cabine extérieure pour usage privé	2090.–	2170.–
S Suite	3410.–	3570.–
3–10 3ème/4ème lit supplémentaire Adulte	1010.–	1060.–
Lit en hauteur pour enfant âgé de moins de 18 ans et accompagné par 2 adultes payant plein tarif	305.–	305.–
Cabine 2 lits pour utilisation individuelle		sur demande

Nos prestations comprennent

- Voyage en autocar confortable et moderne depuis votre lieu de départ à destination de Savona.
- Hébergement à bord du «Costa Europa» dans la catégorie de cabine de votre choix.
- Pension complète à bord depuis le souper du jour de l'embarquement jusqu'au petit-déjeuner du jour de l'arrivée.
- Accueil par le capitaine, dîner de gala
- Participation libre à toutes les manifestations à bord
- Utilisation libre de toutes les installations de bord
- Porteur au port de Savona
- Taxes de sécurité, taxes portuaires
- Guide de voyage de Mittelthurgau** (à partir de 30 passagers)

Nos prestations ne comprennent pas

- Forfait de commande par personne 15.–
- Dépenses personnelles et boissons
- Pourboires (env. 6 euros par jour)
- Excursions
- Assurance d'annulation et de retour spécial obligatoire

Formalités de voyage

Les citoyens suisses doivent être en possession d'une carte d'identité ou d'un passeport valable.

Vos lieux de départ

05 h 45	Bâle
06 h 15	Berne (croisière express)
06 h 15	Aéroport de Zurich/terminal autocar de tourisme
07 h 00	Baden-Rüthof
07 h 30	Lausanne (croisière express)
08 h 00	Lucerne
08 h 30	Martigny (croisière express)
10 h 00	Bellinzona

VOTRE ITINÉRAIRE DE VOYAGE



VOTRE BATEAU CROISIÈRE

Le «Costa Europa****» est un beau bateau bien aménagé, possédant une ligne élégante et classique, qui a parfaitement su allier le style européen au design exceptionnel de son intérieur. Le «Costa Europa» mesure 243 m de long, 29 m de large, il possède 54 000 TPL et peut accueillir jusqu'à 1494 passagers. Toute les cabines sont exceptionnellement spacieuses, confortables et lumineuses; équipées de douche/WC, armoire, commode, sèche-cheveux, coffre-fort, climatisation, TV, radio, vidéo, minibar, tension à bord 220 v. 3 restaurants, 4 bars, 3 piscines, 2 bains à bulles, terrain de sport, parcours de jogging, centre de fitness, sauna, bain turc, théâtre, casino, discothèque, cybercafé, centre de shopping, médecin de bord, etc.

Bienvenue à bord!

GARANTIE DU VOYAGE

Appel téléphonique gratuit:

0800 86 26 85

Réservations chez
MMe Patrizia Zimmermann

Reisebüro Mittelthurgau Fluss- und Kreuzfahrten AG

Amriswilerstrasse 155, 8570 Weinfelden

Tél. 071 626 85 85, Fax 071 626 85 95

www.mittelthurgau.ch, info@mittelthurgau.ch

reisebüro
mittelthurgau



Une Entreprise de Twerenbold

Commandez maintenant:
Le nouveau catalogue
«Schiffsreisen 2006»
est arrivé!



Grâce à des collaborateurs Swissair et à sa soif d'apprendre, Harris Magallanes est sorti des quartiers miséreux de Manille pour devenir aujourd'hui pilote de Jumbo.



Photos: Urs von Schroeder/Gustav Bader

L'ESPRIT SWISSAIR PLANE TOUJOURS

Avec la débâcle de Swissair, c'est tout un empire qui s'est effondré. Pourtant, quelques graines d'espoir ont survécu dans les ruines. Ignorée du grand public, une institution humanitaire continue son œuvre dans l'ombre: la Fondation du personnel Swissair pour l'aide aux enfants.

Fluet et taciturne, Harris Magallanes appartenait à cette armée anonyme d'orphelins, sans abri ni avenir, qui hantaient les rues de Manille et n'avaient jamais poussé la porte d'une école. Mais Harris a eu beaucoup de chance. Un jour, une assistante sociale a pris le petit Philippin sous son aile et l'a confié à un village d'enfants SOS nouvellement créé à Ayala Alabang. Là, il a enfin trouvé la chaleur d'un foyer et d'une famille, entouré de neuf autres petits orphelins et de l'amour d'une mère SOS.

La maison où il a passé le reste de son enfance a été financée par la Fondation du personnel Swissair pour l'aide aux enfants, qui a également pourvu aux besoins de ses occupants. Garçon éveillé, Harris s'est avéré un élève assidu. Sa rencontre avec les collaborateurs de Swissair, qui venaient régulièrement en visite dans «leur» maison, lui a donné très tôt l'envie de devenir pilote. Il travailla dur et fit des études supérieures grâce au soutien de ses bienfaiteurs. Puis, face à une centaine d'autres candidats, il réussit l'impossible. Depuis un an, Harris, qui vient de se marier, survole presque toutes les semaines le Pacifique aux commandes d'un Boeing 747 de la compagnie Philippine Airlines!

Même si tous ne connaissent pas une telle ascension sociale, les enfants SOS ont, grâce à la solide éducation qu'ils ont reçue, tous les éléments en main pour mener une existence respectable, que ce soit en tant que mécanicien, comptable ou assistante maternelle. Ils restent toute leur vie fidèles à leur famille SOS,

Tunisie: les enfants ont droit à la dignité.



à l'image de Harris, qui aujourd'hui aide comme il le peut les moins chanceux et fait figure d'exemple pour beaucoup d'entre eux.

LE DÉCLIC AVEC LES CHARS

Tout a commencé en 1956, lorsque les chars russes ont étouffé brutalement l'insurrection hongroise, incitant un flot de réfugiés à passer la frontière suisse. A l'époque, quelques collaborateurs de Swissair collectèrent des fonds pour aider les jeunes immigrants à suivre une formation dans notre pays. Cet appel à la solidarité trouva un écho favorable et permit en outre de financer en grande partie la construction d'une maison de la Hongrie dans le village d'enfants de Trogen. On ne le savait pas encore, mais venaient alors de voir le jour une institution humanitaire qui devait se développer pendant 50 ans et permettre de secourir les enfants démunis du monde entier.

«Nous sommes présents aux quatre coins du globe, nous sommes accueillis dans de nombreux pays et avons du succès dans nos affaires. Voilà pourquoi nous tenons aussi à apporter notre contribution sur le plan humain», tel était le credo de la Fondation du personnel pour l'aide aux enfants. Un message dans lequel les collaborateurs pouvaient se retrouver. Beaucoup d'entre eux – en 2000, année record, ils étaient 1900 – déduisaient chaque mois un montant fixe de leur salaire pour la Fondation, lui assurant ainsi une solide base financière. Sans compter les dons réguliers et les subsides accordés de manière spontanée.

Autre rituel interne: les futurs responsables à l'étranger avaient pour habitude de mettre à l'épreuve leurs talents commerciaux dans des projets concrets et d'en reverser les bénéfices à la Fondation. Dans les années les plus fastes,

pas moins de 800 000 francs ont ainsi pu être collectés. Jusqu'à aujourd'hui, le personnel de Swissair a généreusement offert près de 15 millions de francs à l'institution humanitaire. Si la notion de million s'est récemment galvaudée, il faut savoir que cela représentait autrefois beaucoup d'argent!

AU SERVICE DE L'HUMANITAIRE

La Fondation souhaitait aider les enfants démunis sur place, de manière efficace et durable. Avec son concept éprouvé, l'association SOS Villages d'enfants s'avéra à cet égard un partenaire idéal. En 1976, la Fondation put ainsi financer pour la première fois à Bangpoo, en Thaïlande, la construction et l'entretien d'une maison dans un nouveau village d'enfants SOS. Depuis, une vingtaine de logis dans le monde portent l'appellation «Swissair House». En 1999, à la veille du 3^e millénaire, toutes les sociétés du groupe ont conjugué leurs efforts pour financer un village SOS tout entier en Ouganda.

Sur les cinq continents, les collaborateurs ont rivalisé d'imagination pour collecter un million de francs, somme ensuite doublée par la direction du groupe. Un an plus tard, le groupe Swissair sombrait. Pourtant, le village a bel et bien fini par voir le jour à Entebbe en 2004. Un simple regard sur les panneaux des maisons confirme que l'esprit du groupe Swissair, autrefois si puissant, plane toujours là-bas, au-dessus de ce lac Victoria que l'aviateur suisse Walter Mittelholzer fut le premier à survoler.

Outre SOS Villages d'enfants, de nombreuses institutions entre le Brésil et la Chine ont bénéficié de la générosité du personnel Swissair. Citons ainsi le projet «Enfants des rues de

INFO

La Fondation parraine des maisons d'enfants dans les pays suivants: Portugal, Roumanie, Albanie, Liban, Azerbaïdjan, Pakistan, Népal, Thaïlande, Vietnam, Philippines, Chine, Tunisie, Soudan, Kenya, Ghana, Sénégal, Afrique du Sud, Mexique, Venezuela, Chili

Elle apporte son soutien à des œuvres de bienfaisance dans les pays suivants: Suisse, Brésil, Liban, Inde, Népal

Fondation du personnel Swissair pour l'aide aux enfants, tél. 01 810 72 31, Internet: www.swissair-kinderhilfe.ch, CP 80-26140-7.

La Magie de l'Hiver
 7 nuits en demi-pension avec forfait ski dès fr. 830.-

www.alpbach.ch

Alpbach
 Hotel
 ★★★

CH-3860 Meiringen
 Tel. 033 971 18 31

TESTÉ ET CERTIFIÉ

Protection anti-effraction

Coffre-fort Firesafe KB

- Isolation en beton ignifuge
- Serrure centrale 4 points

Züblin Firesafe AG, Zürcherstr. 70, 8104 Weiningen,
 tél 044 750 09 28, fax 044 750 09 54,
 info@zueblin-firesafe.ch, www.zueblin-firesafe.ch

SÉCURITÉ TOTALE

Coffre-fort Firesafe KB
 – Classes de sécurité I et II conformes à la norme EN-1143-1

Messe Zürich
 14.–16.11.2005
 SICHERHEIT 2005
 Halle 5, Stand 113

ZÜBLIN - FIRESAFE



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, Unteräaeri, Winterthur, Zurich

forster
 Die Stahlküche



Ghana: l'une des vingt maisons Swissair.

Madras», qui permet d'offrir chaque jour aux jeunes un repas chaud, une douche et une heure d'école, et qui s'efforce de les éloigner de la rue et de la prostitution. La Fondation soutient également de manière ciblée des projets en Suisse, comme la «Schlupfhaus» à Zurich, un centre d'accueil pour enfants en détresse. Que ce soit en Europe, en Asie, en Afrique ou en Amérique, les collaborateurs de Swissair ont assuré à des milliers d'enfants, comme Harris Magellanes et ses compagnons d'infortune, une existence digne et un avenir.

SANS FRAIS DE FONCTIONNEMENT

L'un des principes fondateurs de l'institution était d'affecter si possible intégralement chaque franc donné à la cause concernée et de veiller scrupuleusement à ce qu'il en aille de



Venezuela: la chaleur familiale retrouvée.

même sur place. Facturer des frais pour la Fondation a toujours été et reste tabou. C'est pourquoi tous les projets et maisons estampillés Swissair se situent à proximité de villes desservies par la compagnie aérienne ou sur des sites où la société disposait de représentants. Cela permettait de combiner voyages commerciaux et visites sur place, et de garder le contact. Et ce n'est pas un hasard si certains membres du Conseil de fondation appartenaient au personnel navigant, comme Hano Hürzeler et Gustav Brader, présidents pendant de nombreuses années de l'institution. Il était clair que tous les responsables travaillaient à titre honorifique et gratuitement.

Les donateurs sont souvent irrités par l'ampleur des frais administratifs des institutions caritatives (entre 10% et 40%). La Fondation du



Chili: une nouvelle chance pour l'avenir.

personnel Swissair pour l'aide aux enfants est toujours parvenue à maintenir ses coûts en dessous de 1%. Elle pourrait facilement se vanter d'être l'organisation la plus rentable de Suisse. Ce que confirme Susanne Grau Schär de la société de consulting BDO Visira. Présidente du Conseil de surveillance de la Banque Raiffeisen de Wängi-Matzingen, elle est chargée de contrôler en tant qu'organe indépendant les finances de la Fondation. Bien entendu, elle aussi a renoncé à toute rétribution.

Que le naufrage de Swissair, qui a bouleversé tant d'existences, ait épargné cette institution tient du miracle. De manière symbolique, la Fondation du personnel Swissair pour l'aide aux enfants perpétue l'état d'esprit qui a fait la renommée de la regrettée compagnie.

■ URS VON SCHROEDER

Interview de Walter Vollenweider, président de la Fondation du personnel Swissair pour l'aide aux enfants

«Panorama»: Quelles ont été les conséquences de la débâcle de Swissair pour la Fondation?

Walter Vollenweider: Après des chiffres records dans les années 2000/2001, nous avons vu les dons baisser de 30%. Notamment parce qu'un grand nombre de collaborateurs avaient perdu leur emploi et qu'il régnait un climat de profonde insécurité. En 2004, les dons se sont stabilisés, bien qu'à un niveau plus bas. D'un côté, les déductions sur salaires se sont faites plus rares, et de l'autre, les dons isolés ont augmenté.



De nouveaux projets ont donc pu être financés?

Oui, en Chine, en Afrique du Sud et en Azerbaïdjan, grâce à une limitation des dépenses en 2001 et 2002. Nous avons besoin d'argent non seulement pour les nouveaux projets, mais aussi et surtout pour subvenir aux besoins des occupants des 20 maisons Swissair réparties dans les villages SOS. Au Soudan, un enfant coûte par exemple cinq francs par jour, frais scolaires et médicaux compris.

Vous profitez de la logistique et du réseau de Swissair pour travailler presque gratuitement. Comment faites-vous aujourd'hui?

La condition sine qua non est que les membres du Conseil de fondation travaillent sans hono-

raires ni bureau, c'est-à-dire depuis chez eux. En outre, certains coûts comme les frais de port ou ceux du site Internet sont financés par des sponsors. Notre objectif avoué est de réussir à maintenir, à l'avenir aussi, nos frais en dessous de 1%.

Votre organisation est peu connue. Où trouver selon vous de nouveaux donateurs?

Un grand nombre d'anciens collaborateurs de Swissair continuent de nous soutenir. «Nous mettons aussi tout en œuvre pour être perçus par les sociétés du groupe Swissair qui ont subsisté – Swissport, SRTechnics, Gate Gourmet ou Avireal – comme la première œuvre de bienfaisance dans les aéroports suisses.

Interview: Urs von Schroeder

Même si l'électronique moderne occupe une part grandissante de nos loisirs, le jass reste très apprécié dans notre pays. Nous avons suivi à Einsiedeln quatre adeptes qui jouent régulièrement pour la victoire et pour l'argent.

LE JEU À 36 CARTES



Herbert Kälin n'a pas l'air content. Il tire nerveusement sur sa cigarette, examine d'un œil inquiet les neuf cartes qu'il tient en éventail et se résigne enfin: «Je chibre». La balle est alors dans le camp de Benno Kuriger. Il désigne trèfle comme atout, ayant un six, un neuf, un dix et une dame de cette couleur, dans l'espoir qu'Herbert ait le bourg et l'as. Malheureusement, ce n'est pas Herbert qui les a, mais Andrea Schatt, qui sourit déjà à l'idée de pouvoir mettre en échec les compères Kälin/Kuriger.

A la fin de la manche, la patronne du «Isebähkli» et son partenaire Werner Zehnder marquent 88 points. «C'est plutôt un bon début» concède l'hôtesse de la soirée. Dans les heures qui suivent, ils seront en veine à plus d'une reprise. Mais l'équipe adverse leur don-

nera du fil à retordre. Après tout, Kälin et son partenaire Kuriger sont des joueurs expérimentés.

UNE PASSION

Andrea Schatt (40), Herbert Kälin (47), Werner Zehnder (40) et Benno Kuriger (36) forment depuis près de deux ans une sorte de confrérie. Tous les quinze jours, ils se retrouvent au «Isebähkli», petit bistrot de ce haut lieu du pèlerinage en Suisse, pour battre les 36 cartes de jass. «Nous jouons au chibre, à l'estimation et au tutti», explique Herbert Kälin. Ils sont tous des joueurs invétérés, de vrais passionnés à qui le virus et les secrets du jass ont été transmis par leurs parents. Benno Kuriger, père de famille, avoue qu'il partage à son tour ses connaissances avec son fils de... quatre ans.

«Il se débrouille déjà pas mal au Mau-Mau (Tschaussepp)!»

Par son métier, Andrea Schatt côtoie quotidiennement des joueurs de jass. Le «Isebähkli» jouxte la gare de la petite ville d'Einsiedeln et quelle que soit l'heure, on est pratiquement certain de tomber sur une partie en cours. «Le jass est très populaire chez nous» explique la patronne. Même si les activités de loisirs ont changé, jeunes et moins jeunes continuent de se retrouver régulièrement pour ce vieux passe-temps populaire.

HARMONIE ENTRE TOUS

Plus il se fait tard, plus l'air du bistrot s'emplit de bruit et de fumée. Le haut-parleur arrose la salle de chansons populaires, au stamm on discute de l'accord sur la libre circulation, plai-

La question du concours est la suivante: combien de points faut-il généralement pour franchir le Rubicon au chibre? Envoyez la solution et vos coordonnées sur une carte postale à: Panorama, «L'argent et les jeux», route de Berne 20, 1010 Lausanne, ou par e-mail à: concours@raiffeisen.ch. Date limite d'envoi: 30 novembre 2005 (cachet de la poste faisant foi). Parmi les réponses correctes, nous tirons au sort trois jeux Ravensburger «Bluff», le jeu de dés pour 2-6 «Bluffer» dès 12 ans.

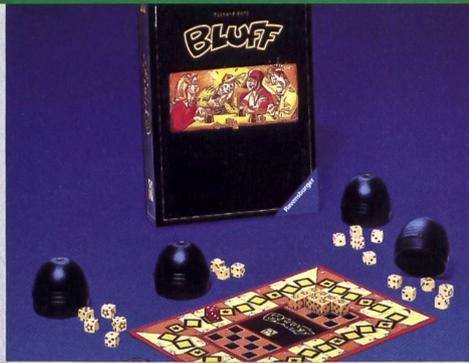


Photo: Ldd

santeries et rires fusent de toutes parts. Nos quatre compagnons restent concentrés sur leur jeu. Plus que quelques points et l'équipe Kälin/Kuriger franchit le Rubicon (1000 points). Un premier gros trait à la craie rouge est tiré au verso de l'ardoise. Ils ont eu une belle main, mais il en faudra encore davantage pour remporter la victoire (2000 points).

Leurs adversaires ne s'avouent pas vaincus pour autant et la tension monte lorsque Schatt et Zehnder remportent le premier match de la soirée. Est-ce que la tenancière et le maçon sauront marquer un tournant? Eh bien non et la première partie est remportée par Kälin et Kuriger. Un trait de plus pour le carreleur et le chef de gare, qui soupirent d'aise, ont la mine réjouie et boivent une grande gorgée.

«Ah non, jamais de querelles à cause du jass», clame le quatuor en chœur. Il y a certes des discussions à la fin d'une partie, afin d'élu-

cider pourquoi l'un a joué le nell si tard ou pourquoi l'autre n'a pas posé son dernier atout au moment opportun ou tenté de faire tomber les piques ou les carreaux. Le jargon du jass, avec des spécificités selon le canton et le cercle de jeu auquel on appartient.

CAGNOTTE RONDELETTE

Si nos quatre joueurs se retrouvent régulièrement au «Isebähkli», c'est avant tout par goût du jeu. Mais l'argent joue également un rôle en venant pimenter cette passion. Au chibre, le Rubicon, la victoire ou le match sont récompensés par des traits, pour lesquels les perdants s'acquittent d'un franc. Dans les matches à l'estimation, les points encaissés involontairement sont divisés par 20, ce qui donne le montant à verser dans la cagnotte par chacun. «Nous totalisons ainsi entre 60 et 80 francs par soirée», calcule Andrea Schatt. La patronne gère la cagnotte, qui a permis au cours

des 18 mois écoulés d'alimenter de quelque 3500 francs leur compte auprès de l'agence locale de la Banque Raiffeisen.

Les quatre équipiers n'ont pas encore décidé à quelle occasion ils casseront cette tirelire. Zehnder envisage un week-end tranquille en Autriche, avec cartes de jass, bien évidemment. Ou plutôt une excursion en Suisse? «On peut sûrement faire mieux» s'exclame Kälin. La dernière fois que le célibataire a vidé une caisse de jass avec des collègues, c'était il y a six ans et pour un voyage en Asie du Sud-Est. Tout le monde dans la joyeuse ronde sourit.

Avant de pouvoir entamer un tel voyage, les quatre compagnons devront encore jouer moult parties. Aujourd'hui, ils ferment boutique après quatre heures de jeu. Même s'il y a les gagnants et les perdants, tous sont satisfaits. Et n'oublions pas que le compte auprès de la Banque Raiffeisen toute proche a grossi de près de 70 francs ce soir. ■ **MARKUS ROHNER**

Entretien avec André Schaller (39), informaticien et président du Club de jass à l'estimation d'Einsiedeln

«Panorama»: Quel est l'objectif d'un Club de jass à l'estimation?

André Schaller: La finalité de notre Club est de promouvoir cette forme de jeu. Nous voulons réunir autant d'amis du jass que possible et leur donner la possibilité de jouer avec des personnes qui ont les mêmes goûts. La saison commence en automne et nous organisons régulièrement des soirées au restaurant «Rosengarten». Au printemps, nous faisons les calculs et proclamons le roi local du jass à l'estimation.

Qu'y a-t-il de si spécial à l'estimation?

A condition d'avoir une certaine habileté, les matches à l'estimation permettent de réaliser de très bons scores en comparaison du chibre traditionnel et des autres jeux de jass. La réussite dépend davantage de soi-même.

Le jass serait donc une question d'intelligence?

Je trouve que le jeu à la différence est plus exigeant que le chibre, par exemple. Le public change également en fonction du jeu. Les personnes qui jouent en formation fixe à quatre pour une cagnotte préfèrent généralement le chibre. Il faut une certaine audace, savoir bien juger les adversaires, garder la vue d'ensemble du jeu, être fin tacticien et savoir calculer pour, justement, «faire la différence». Toutes les couches sociales et les professions les plus diverses

se réunissent dans notre Club, du professeur et du dentiste à l'ouvrier et à la ménagère.

Est-ce que les émissions de jass à la télévision ont contribué à la popularité de l'estimation?

Beaucoup même, je trouve. La télévision a renforcé l'importance de ce jeu et le jass à l'estimation est désormais apprécié par beaucoup de gens.

En tant que président du Club de jass à l'estimation, vous ne jouez que ça?

Loin de là. Je suis un joueur passionné et je m'adapte en fonction du lieu et des partenaires. D'ailleurs, je ne pense pas qu'il y ait en Suisse de joueur qui s'adonne uniquement au chibre ou au jass à l'estimation. Ce serait bien trop ennuyeux.

Interview: Markus Rohner





*Légende
de
Noël*

SCHILLIGER

1945
60
2005
ans

Boutiques de Noël

GLAND • Rte Suisse 40 • **FRIBOURG** • Rte du Bois - MATRAN

GENÈVE • Av. Krieg 1 • Ctre Comm. La Praille • Rte de Base - PLAN-LES-OUATES

LAUSANNE • Rue de la Madeleine 9

PROMENADE DÉDIÉE AUX CÈDRES

Introduit dès le XVII^e siècle en Europe par les voyageurs, le cèdre s'y est acclimaté. La Ville de Genève lui consacre une promenade.

A force de voir sa belle silhouette dans nos parcs, on le croit enfant du pays. En réalité, les montagnes du Liban, l'Atlas et l'Himalaya sont les berceaux du cèdre. Celui du Liban a été importé en Europe dès 1650, celui de l'Atlas à partir de 1840. Mandatés par les mécènes des cours royales, des «savants» accompagnaient les voyageurs d'autrefois, botanistes notamment qui revenaient les malles emplies de plantes inconnues qu'il s'agissait d'étudier avant d'en décorer les grands parcs. Ainsi est arrivé le cèdre, multiplié ensuite par une mode qui flattait la bourgeoisie.

PAR MILLIERS

Genève est particulièrement bien servie avec environ 3800 cèdres répertoriés parmi les 40000 arbres du canton. Le plus ancien a été rapporté par le Baron de Sellon en 1736, directement de Paris, des jardins du Roi Louis XV. Sous l'influence de Jean-Jacques Rousseau, on découvrait les charmes du paysage, on aménageait des jardins dont le cèdre en est tout de suite devenu le roi, aux côtés d'autres essences exotiques. Les grandes familles genevoises de l'époque ont été séduites.

L'ANCÊTRE

Aujourd'hui, cet arbre magnifique témoigne d'un passé et la Ville a voulu lui rendre hommage en lui consacrant une promenade, De

INFO

www.ville-ge.ch/plan-pietons



Cèdre du Liban, au parc La Grange à Genève. Ce cèdre est probablement le fils des cèdres du parc Beaulieu, ramenés de Paris en 1736 par le baron de Sellon. Planté en 1800, il compte parmi les plus vieux spécimens d'Europe.

cèdre en cèdre. Concentrée au sud du lac, elle part de Genève-Plage et se termine au Bout-du-Monde, dans la boucle de l'Arve, après trois heures de balade agrémentée de vingt-deux cèdres venus de leurs trois lieux d'origine. Exemple attachant, le cèdre du Liban qui trône dans le parc Lagrange est probablement le descendant de celui qu'a ramené le baron de Sellon. «Planté en 1800, il se signale par sa forme pittoresque et trapue, explique le plan qui accompagne la balade. Cette forme particulière tiendrait au fait que la flèche de l'arbre fut emportée par un coup de carabine qui provoqua le tassement de ses branches supérieures et un développement accentué de ses branches inférieures.» Ce cèdre serait l'un des plus vieux spécimens d'Europe, à l'instar de celui qu'on peut encore voir à Paris, au Jardin des Plantes.

■ GENEVIÈVE PRAPLAN

La collection «Plan Piétons»

Genève souffre de sa sédentarité. C'est pour lui apporter un peu de mobilité que le service d'urbanisme a entrepris de «valoriser la marche en milieu urbain». Chaque année depuis 1996, il édite une nouvelle promenade thématique qui attire le marcheur vers différents aspects de la ville. Les distances parcourues ne sont jamais très grandes, la durée moyenne des promenades est de 4 heures. Toutes prévoient la possibilité de reprendre un bus si la fatigue se fait sentir. Le plan qui les accompagne en détaillant l'intérêt des sites reliés, donne toutes les indications nécessaires. On l'obtient gratuitement auprès de Genève Tourisme, 18 rue du Mont-Blanc, ainsi que dans les bureaux d'information municipale du Pont de la Machine et de la rue de l'Hôtel-de-Ville.

(G.Pr.)

SCÈNES À CŒUR OUVERT

Outre ses grands lieux culturels, la Suisse abrite tout un univers dévolu aux expressions artistiques des plus diverses. Ces endroits intimistes s'offrent, de grand cœur, au public qui en redemande.

Une salle aux dimensions réduites, une estrade faite de planches peintes en noir, quelques tables avec des chaises pas toujours confortables... Mais quelle ambiance! Les cafés-théâtres et autres lieux culturels issus d'initiatives privées naissent de la passion de fervents défenseurs d'une culture plurielle.

AU FIL DE L'ESPRIT

A Lutry, dans le canton de Vaud, «L'Esprit Frappeur» est né il y a cinq ans de l'initiative d'Alain Nitchaëff, homme de théâtre et de chant, artiste foisonnant. Ce café-théâtre a trouvé son espace dans la Villa Mégroz, belle bâtisse da-

Ils sont partout en Romandie

Théâtres, cafés-théâtres, caveaux, galeries d'art, studios de danse... Aux noms évocateurs, L'Échandole, l'ABC, l'Usine à Gaz, Chorus, Papiers Gras, L'Estrée, St-Gervais...

Facile de savoir où passer de bonnes soirées; la presse quotidienne propose ses mémentos et agendas. On peut également se fier, entre autres, au magazine Reg'Art, en kiosque, ou à son site internet: www.regart.ch.

Autrement, les salles éditent des programmes que l'on trouve un peu partout: offices du tourisme, bureaux communaux, petits commerçants. Les communes elles-mêmes publient des programmes de manifestations englobant toutes les activités qui se déroulent en leurs murs.

Autre moyen d'information, l'affichage est omniprésent. Reste enfin Internet, dont

- > www.billetnet.ch: toutes les salles sont en ligne avec programmation et lien direct à leurs sites. Il est possible d'y faire des réservations.
- > www.myswitzerland.com: le site de Suisse Tourisme, pour un panorama national. (a.a.)

tant de 1915, mise à disposition de diverses sociétés locales par la commune. L'endroit s'ouvre à la chanson d'expression française de qualité. Une association à but non lucratif a vu le jour en septembre 2001, pour permettre à l'Esprit Frappeur de bénéficier de la bonne volonté de quelques passionnés et aussi pour accéder aux subventions communales et cantonales, manne essentielle pour pouvoir au moins survivre et au mieux, s'épanouir. On sait que les cafés-théâtres n'ont pas une activité rentable; les consommations et les tarifs d'entrée modiques ne suffisent jamais à assurer un roulement financier suffisant. Autrement, les associations espèrent bénéficier du soutien de donateurs et de mécènes du secteur privé et aussi de deux institutions évidentes, la Loterie Romande et le Pourcent Culturel Migros, dont les critères qualitatifs ne sont pas des moindres.

L'ÉPANOUISSEMENT PROGRAMMÉ

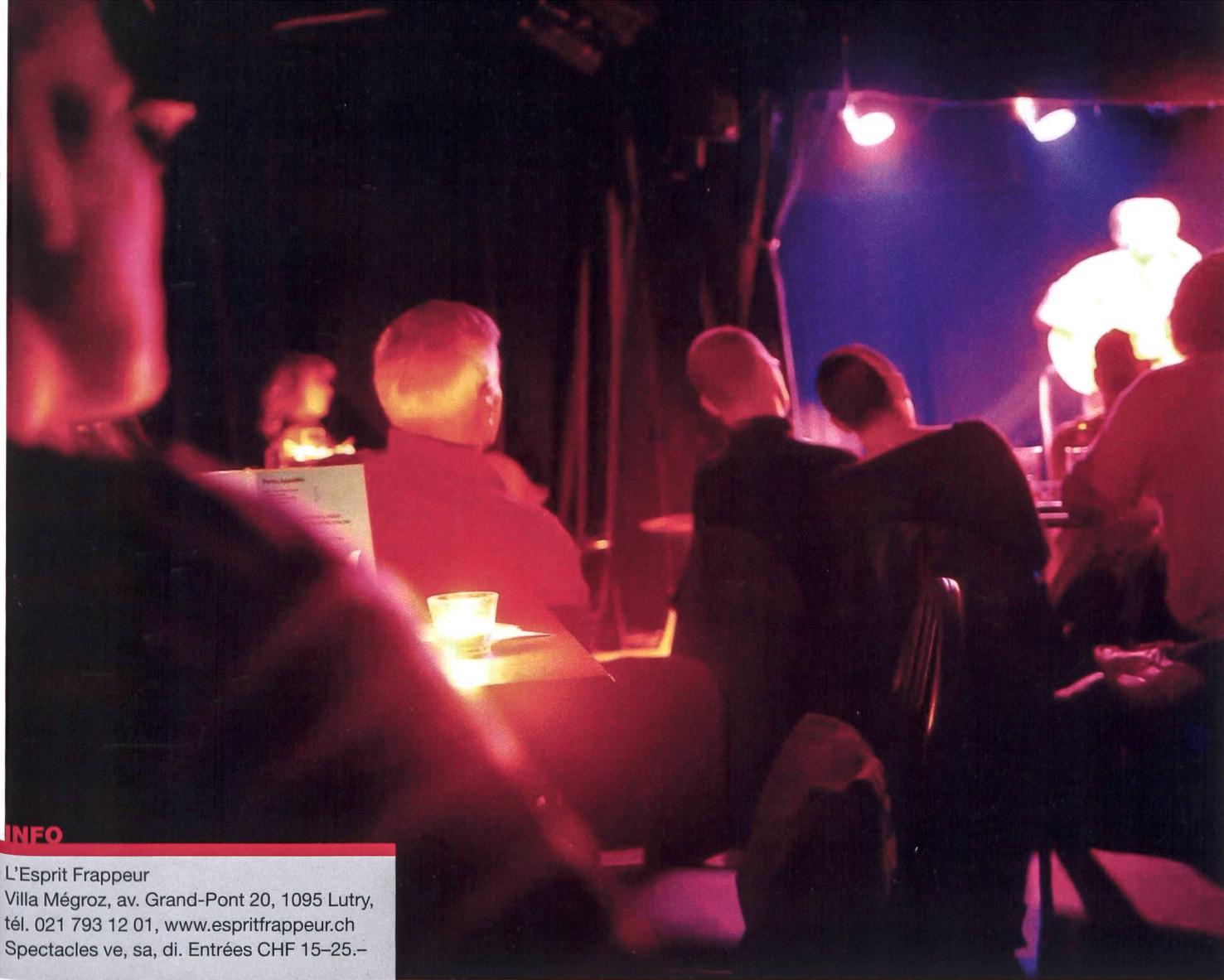
La programmation est une carte de visite. Cruciale donc. Il s'agit dès lors de créer des liens avec des artistes, des professionnels en quête de reconnaissance. Ceux-là n'ont pas l'ambition du show-business; ils privilégient un art qui leur est personnel. Exigeants envers eux-mêmes, se contentant de cachets modestes, ils rencontrent un public attentif et appréciateur d'une culture parfois marginalisée, ce qui n'exclut pas une valeur certaine, bien au contraire. Pour Alain Nitchaëff, la programmation ne peut être sectaire; «on ne saurait, dit-il, rester pur et dur sur nos choix. Vouloir la qualité ne signifie pas exclure des expressions qui ne nous plaisent pas. Il s'agit de proposer des artistes que le public privilégie. En revanche, nous évitons le travers des modes, les formatages commerciaux ou cette culture qui ressemblerait à du prêt-à-jeter». Aujourd'hui, la notoriété de l'Esprit Frappeur a dépassé les frontières régionales et ce sont les artistes eux-mêmes qui viennent frapper à sa porte pour se produire.

UNE COMMUNE CONVAINCUE

A Lutry, le syndic, Willy Blondel, explique que le café-théâtre représente la seule offre culturelle de la petite ville et qu'il est donc important pour les loisirs de ses concitoyens. C'est donc



La Villa Mégroz à Lutry abrite «L'esprit frappeur» dirigé par Alain Nitchaëff.



INFO

L'Esprit Frappeur
 Villa Mégroz, av. Grand-Pont 20, 1095 Lutry,
 tél. 021 793 12 01, www.espritfrappeur.ch
 Spectacles ve, sa, di. Entrées CHF 15-25.-



en toute logique que Lutry offre gratuitement des locaux à l'Esprit Frappeur – qu'elle a d'ailleurs agrandis à raison de 75 000 francs sur deux ans – qu'elle subventionne l'endroit de quelque 10 000 francs annuels et qu'il lui arrive même d'accorder un subside pour des spectacles qu'elle souhaite encourager. «La population locale me semble satisfaite... Pour Lutry, l'Esprit Frappeur est aussi un facteur de rayonnement régional; je suis heureux que les Lausannois, par exemple, y viennent aussi se divertir. L'endroit jouit maintenant d'une bonne notoriété; c'est un atout pour notre commune».

Pour créer un café-théâtre, il faut disposer de locaux, avoir un programme bien établi, mais aussi obtenir une licence de la police cantonale du commerce contre émoluments variant selon les cantons pour l'exploitation d'un bar et se préparer à verser un impôt sur les spectacles fixé par les communes (Lausanne: 14% du prix des entrées).

Ces scènes de proximité sont nombreuses en Suisse, affirmant un réel besoin de partage et révélatrices d'un vrai dynamisme. Là, la culture est multiforme et multicolore, vivante et ouverte à tous, les artistes et le public.

■ ANNIE ADMANE

Soutien de Raiffeisen dans le Jura

A Delémont, «Le Temps des Cerises» a trouvé une écoute bienveillante auprès de la Banque Raiffeisen locale. Le café-théâtre remporte beaucoup de succès auprès de sa clientèle d'âge moyen (entre 30 et 60 ans). La banque apporte son concours à l'association du Temps des Cerises, parce qu'il s'agit de bénévoles et que la programmation est axée sur les chansons francophones. Elle soutient directement et indirectement l'endroit depuis sa création, au début de 2002, avec un appui financier au gré des concerts.

(a.a.)

SÉJOUR EXCLUSIF À OVRONNAZ



Raiffeisen propose à ses sociétaires de se refaire une santé, l'espace d'une semaine, dans une sympathique station valaisanne à des conditions exclusives. Au secteur wellness de Thermalp les Bains d'Ovronnaz les vacances riment avec bien-être.

Multiples et variées, les possibilités d'activités sportives rendent le séjour à Ovronnaz très agréable en toute saison. Et depuis 15 ans, un centre de bien-être est venu compléter l'offre de la sympathique station valaisanne Thermalp Les Bains d'Ovronnaz. Exploitant la source thermale de Leytron, cette infrastructure ultra-moderne propose une gamme très complète de soins.

SANTÉ ET BEAUTÉ

Reconnu par les caisses maladies suisses, ce centre de prévention et de lutte anti-stress 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. Piscines thermales intérieures et extérieures, bain turc, massages subaquatiques, hammam, sauna, solarium, fitness, hydromassages, enveloppements, soins esthétiques spécifiques, whirlpool, terrasse panoramique vont de pair avec un personnel d'encadrement hautement qualifié.

Les studios et appartements équipés – TV, minibar, téléphone, cuisine agencée – sont reliés par une galerie chauffée et couverte aux piscines thermales, aux soins et au restaurant. Les sociétaires des Banques Raiffeisen qui réservent le Forfait spécial santé «Panorama» de six jours bénéficient gratuitement de l'assiette du jour pendant tout le séjour et ne paieront pas de supplément pour une occupation single en studio ou 2 pièces avec vue montagne. (ptz)

Forfait spécial santé «Panorama»

6 nuits et 6 jours de cure dès 885 francs. Cette offre est valable du 20.11 au 23.12.2005 et comprend:

- > 6 jours de logement dans un studio ou appartement équipé (TV, minibar, téléphone, cuisine) sans service hôtelier,
- > 6 petits déjeuners buffet,
- > Accès libre aux bains thermaux, jacuzzi, salle de repos, fitness (sans instructeur et sur rendez-vous),
- > La composition du corps par impédance TANITA
- > 1 élément doseur de 10 g de Gelée Royale pure,
- > Les plantes nécessaires pour la préparation d'un litre d'infusion par jour,
- > Peignoirs et sandales de bains,
- > 6 séances d'aquagym,
- > 2 stimulations musculaires Compex,
- > 2 drainages par préssothérapies Eureduc,
- > 1 soin du visage (60 min.),
- > 1 soin du corps spécifique,
- > 2 pédimaniluves,
- > 1 enveloppement d'algues Thalatherm,
- > 1 watsu.



Prix

	1 personne	2 personnes
Studio ou 2 pièces (vue montagne)	995.-	885.- (par pers.)
2 pièces ½ (vue montagne)	1070.-	950.- (par pers.)

Nombre de places limité, dans l'ordre de réception des inscriptions.

Coupon d'inscription

Le forfait spécial santé «Panorama» est valable du 20 novembre au 23 décembre 2005.

Sociétaire(s) de la Banque Raiffeisen je m'inscris / nous nous inscrivons
du dimanche 2005 au samedi 2005

Appartement single Appartement double

1. Prénom: _____ Nom: _____

2. Prénom: _____ Nom: _____

Rue: _____

NPA/Localité: _____ Tél: _____

Date: _____ Signature: _____

Envoyer le coupon d'inscription à l'adresse suivante:

Thermalp-Les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, tél. 027/305 11 11, fax 027/305 11 14

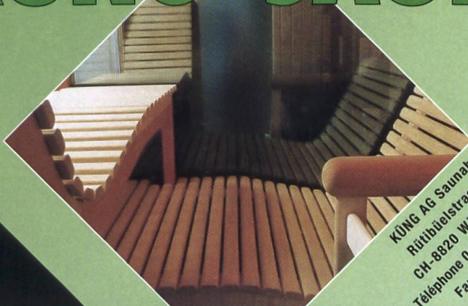
Cadeau aux sociétaires

Les sociétaires Raiffeisen qui réservent une cure de santé profitent encore durant tout le séjour des avantages suivants:

- > L'assiette du jour à midi ou le soir,
- > Libre accès au sauna et hammam sur rendez-vous
- > Pas de supplément pour occupation single dans des studios 2 pièces vue montagne.

KÜNG-SAUNA

Visitez notre exposition à Wädenswil - une multitude d'idées uniques de sauna et de wellness sur plus de 600 m².
(Préparez votre contact)



KÜNG AG Saunabau 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 sauna. E-Mail: info@kuing-sauna.ch
www.kuing-sauna.ch

Couper pour documentation

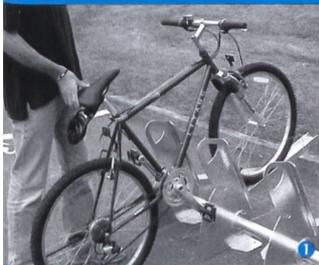
- Sauna finlandais
- Sauna bio/BIO-SA
- Bain de vapeur
- Whirl-Pool
- Solariums
- Appareils fitness
- Thermes
- Equipements wellness

Nom _____
Rue NPA/localité _____
Téléphone _____

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



Supports à vélos inégalables



Parcs à vélos adaptés à tous les besoins:

- 1 PedalParc® – parcage tout simplement génial*
- 2 Kappa® – support d'arrière tubulaire solide*
- 3 Vélo-Wandomat – assisté par amortisseur et facile à utiliser

* avec possibilité parfaite de raccordement

Systèmes pour parcs à vélos, toitures et blocages innovants



Velopa AG

Limmatstrasse 2, Postfach
CH-8957 Spreitenbach

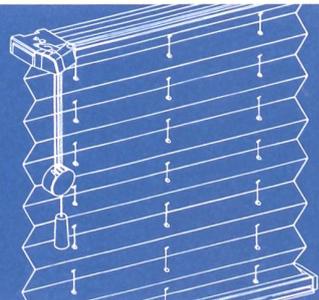
Tél. +41 (0)56 417 94 00
Fax +41 (0)56 417 94 01

marketing@velopa.ch
www.velopa.ch



polyvalence

Textiles de rêve pour chaque ambiance: la nouvelle collection «excellence»



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 _____

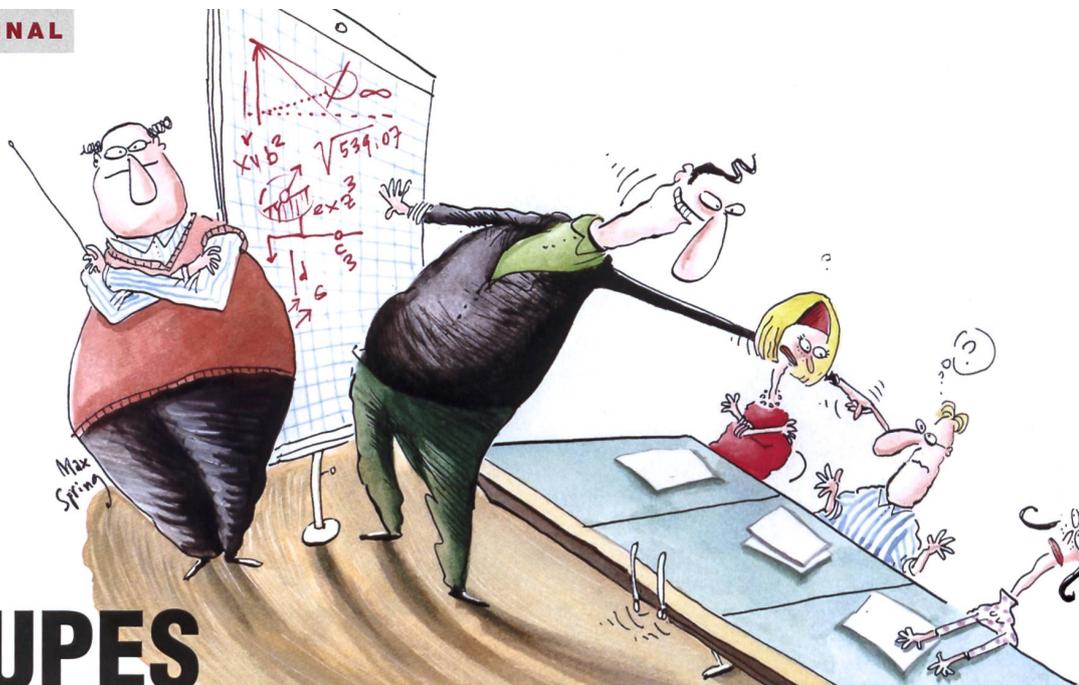
Rue/n° _____

NPA/localité _____

Téléphone _____ PA 7/05 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





JEU DE DUPES

Albert Nicod parcourt des yeux la salle de cours. Tous les participants au séminaire prennent des notes. C'est aussi le cas d'Isabelle Rossier, de Danielle Gachet et même de Henri Favre, qui considèrerait comme une perte de temps l'idée de remplacer sa sacrosainte soirée au Café de la Fontaine par un cours de perfectionnement. Il se demandait ce que tout cela pouvait bien lui apporter. Bien entendu, il y a des situations où il est difficile de s'en sortir sans formation. Mais Henri disait n'avoir aucune envie de combler ses lacunes sur les plans ésotérique et mathématique ni d'apprendre de nouvelles techniques de respiration.

Et le voilà à présent qui griffonne sans s'arrêter. Albert Nicod secoue la tête et regarde sa feuille de papier vierge. Le responsable du séminaire leur a donné cinq minutes pour se présenter. Pour faire connaissance paraît-il. Chacun peut énoncer une vérité et deux mensonges. Les résultats feront ensuite l'objet d'une discussion. Mais quels mensonges raconter?

«Les cinq minutes sont écoulées; on commence avec les présentations», annonce le formateur en brisant le silence. Isabelle Rossier et Danielle Gachet se mettent à chuchoter. Henri Favre se penche en arrière, croise les jambes et rectifie la position de son stylo à bille. Albert Nicod envie ses amis. Mentir n'est pas donné à tout le monde. Lui n'y parvient pas du tout. Les idées lui manquent. Ce séminaire pourrait-il l'aider à trouver l'inspiration?

«Si l'on se base sur l'ordre alphabétique de vos prénoms, c'est à Albert de commencer. Alors, Monsieur Albert Nicod, où êtes-vous?», déclare le responsable en s'adressant à l'assemblée. «Venez devant et essayez de ne pas vous faire démasquer trop vite! Prenez garde au ton de votre discours, à votre voix, à votre comportement et pensez à garder le contact visuel avec l'auditoire!»

Albert Nicod se lève en cherchant des signes d'encouragement sur les visages de ses amis. C'est vrai qu'il lui arrive de mentir au bureau pour éviter son chef par exemple ou parce que toutes les vérités ne sont pas toujours bonnes à dire. Mais il ne sait pas dans quelle mesure les autres sont dupes de ses boniments.

Danielle Gachet lui sourit et Isabelle Rossier lui tient les pouces. Depuis le début, toutes deux pensent que ce séminaire permettra de révéler des choses que l'on aurait jamais imaginées sur les uns et les autres. Pas question de les décevoir à présent. Albert Nicod pose ses mains sur ses hanches et annonce: «Mesdames et Messieurs, vous connaissez certainement le Café de la Fontaine situé au cœur de la ville? Eh bien, je l'ai racheté hier.»

Un murmure parcourt l'assistance. Danielle Gachet a cessé de sourire. Ce n'est pas possible! Ou alors... Albert Nicod se contente de hausser les épaules et poursuit: «Il faut savoir que l'ancien propriétaire est aussi mon beau-frère. Lien de parenté mis à part, nous sommes des amis de longue date. Il est d'ailleurs dans cette salle.» Albert Nicod désigne alors Henri Favre et déclare: «Permettez-moi de vous présenter mon beau-frère.»

■ ZANNY ZAUM

Chers lecteurs, à quel séminaire Albert Nicod participe-t-il en compagnie de ses amis et sur quels points a-t-il menti? Merci d'indiquer brièvement votre réponse et de l'envoyer jusqu'au 18 novembre à l'adresse suivante: Panorama, «Albert Nicod», route de Berne 20, 1010 Lausanne; e-mail: concours@raiffeisen.ch Un sac de couchage Raiffeisen sera tiré au sort parmi les envois les plus originaux.

IMPRESSUM | Editeur: Union Suisse des Banques Raiffeisen | Rédaction: Philippe Thévoz, rédacteur, édition française, Plus Schärli, édition allemande, Lorenza Storni, édition italienne | Conception, mise en page et préimpression: Brandl & Schärer SA, 4601 Olten, www.brandl.ch; Photo de couverture: B&S | 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, Zuchwilstrasse 21, 4501 Soleure, Tél. 032 624 73 65 | Mode de parution: Panorama paraît huit fois par an: 326 000 ex. en allemand, 68 000 ex. en français, 46 000 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. | Indication juridique: Les informations publiées dans ce magazine n'ont aucune valeur promotionnelle et ne représentent pas une recommandation d'achat ou de vente. L'objectif est d'informer. La performance passée ne donne aucune garantie sur les développements futurs. |

DESIGN COMPACT
FORMAT
PRATIQUE

**VENDUS PAR
MILLIERS**

FINIS LES PROBLÈMES POUR SORTIR LES
CARTES DE CRÉDIT

Bellini: LE FORMAT IDÉAL

PORTEFEUILLE CARTOLINO

Nouveau: Disponible en 5 couleurs différentes



**NOUVEAU DESIGN
12
COMPARTIMENTS
+ POCHE
INTÉRIURES**

**ACCÈS FACILE À TOUTES
VOS CARTES DE CRÉDIT.
AVEC FENÊTRE POUR
CARTE D'IDENTITÉ, PHOTO
OU PERMIS DE CONDUIRE**

**CUIR NAPPA
HAUTE
QUALITÉ**
ECHTES
LEDER
CUIR
VÉRITABLE
CUOIO
GENUINO

Bellini
EN CUIR TRÈS FIN
POUR HOMMES & FEMMES

**UN DESIGN GÉNIAL ET
COMPACT - RANGEMENT SIMPLE
POUR: CARTES, MONNAIE,
TICKETS, TIMBRES, ETC.**

**TOUT EST À PORTÉE DE MAIN
C'EST BIEN LÀ PROBABLEMENT LE
PORTEFEUILLE LE PLUS PRATIQUE ET
FACILE À UTILISER JAMAIS ENCORE ÉLABORÉ.**



ROUGE



VERT



BEIGE



BLEU

Dimensions:
8 x 11,5 x 3,5 cm
(environ)

NOIR

**DU CUIR VÉRITABLE
À UN PRIX
SENSATIONNEL**

**Super prix!
Dès deux pièces
SEULEMENT
FR. 34.90
par pièce
1 pièce Fr. 39.90**

Connaissez-vous, vous aussi, les problèmes typiques des portefeuilles classiques quand on essaie d'en sortir une carte de crédit? Le design ingénieux de ce nouveau portefeuille propose à l'utilisateur pas moins de 9 larges compartiments pour cartes de crédit, tous contenus dans un compartiment équipé d'une fermeture-éclair. Vos cartes de crédit sont ainsi EN SÉCURITÉ, BIEN RANGÉES ET FACILEMENT ACCESSIBLES.

De plus ce portefeuille dispose de trois grands compartiments intérieures pouvant recevoir vos cartes de visite, billets, tickets, etc. ainsi que de 2 poches intérieures dotées d'une fermeture-éclair séparée pour votre monnaie. Dans la poche à fenêtre extérieure, vous pouvez placer votre carte d'identité, permis de conduire ou votre photo préférée. Ce portefeuille compact peut être glissé facilement dans la poche de pantalon et n'encombre pas votre sac à main.

Fabriqué à partir de cuir noir Bellini de haute qualité, avec une garniture intérieure en fibres résistantes pour une longue durée de vie.

Le portefeuille parfait pour hommes et femmes. Idéal pour soi-même mais aussi comme cadeau.

TRENDMAIL SA • SERVICE-CENTER, BAHNHOFSTR. 23, 8575 BÜRGLEN TG
TÉL. 071 634 81 25 • FAX 071 634 81 29

BON DE COMMANDE CARTOLINO

OUI, envoyez-moi contre facture (10 jours) le nombre suivant de portefeuilles Cartolino pour seulement Fr. 39.90 par pièce

Dès 2 pièces seulement Fr. 34.90 par pièce (J'économise au moins Fr. 10.00)

- ___ Nombre Portefeuille(s) Cartolino, NOIR Art. Nr. 1660
- ___ Nombre Portefeuille(s) Cartolino, ROUGE Art. Nr. 1661
- ___ Nombre Portefeuille(s) Cartolino, VERT Art. Nr. 1662
- ___ Nombre Portefeuille(s) Cartolino, BEIGE Art. Nr. 1663
- ___ Nombre Portefeuille(s) Cartolino, BLEU Art. Nr. 1664

Adresse: Monsieur Madame

Nom: Prénom:

Rue/N°:

NPA/lieu:

N° tél.:

A envoyer à: Trendmail SA, Service-Center, Bahnhofstr. 23, 8575 Bürglen

157-20

Prévoyez maintenant
pour vos **performances**
futures.

www.raiffeisen.ch
Calculez vos économies
d'impôts!

12%
10%
6%
3%

Pirmin
Zurbriggen

Grâce au taux d'intérêt avantageux du plan de prévoyance 3^e pilier Raiffeisen et aux économies d'impôts qu'il permet de réaliser, le rendement peut atteindre jusqu'à 12%. Informations sur notre site Internet ou auprès de votre Banque Raiffeisen.

Concours
en ligne doté de plus de
Fr. 20'000.-