Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2007)
Heft: 1

Heft

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

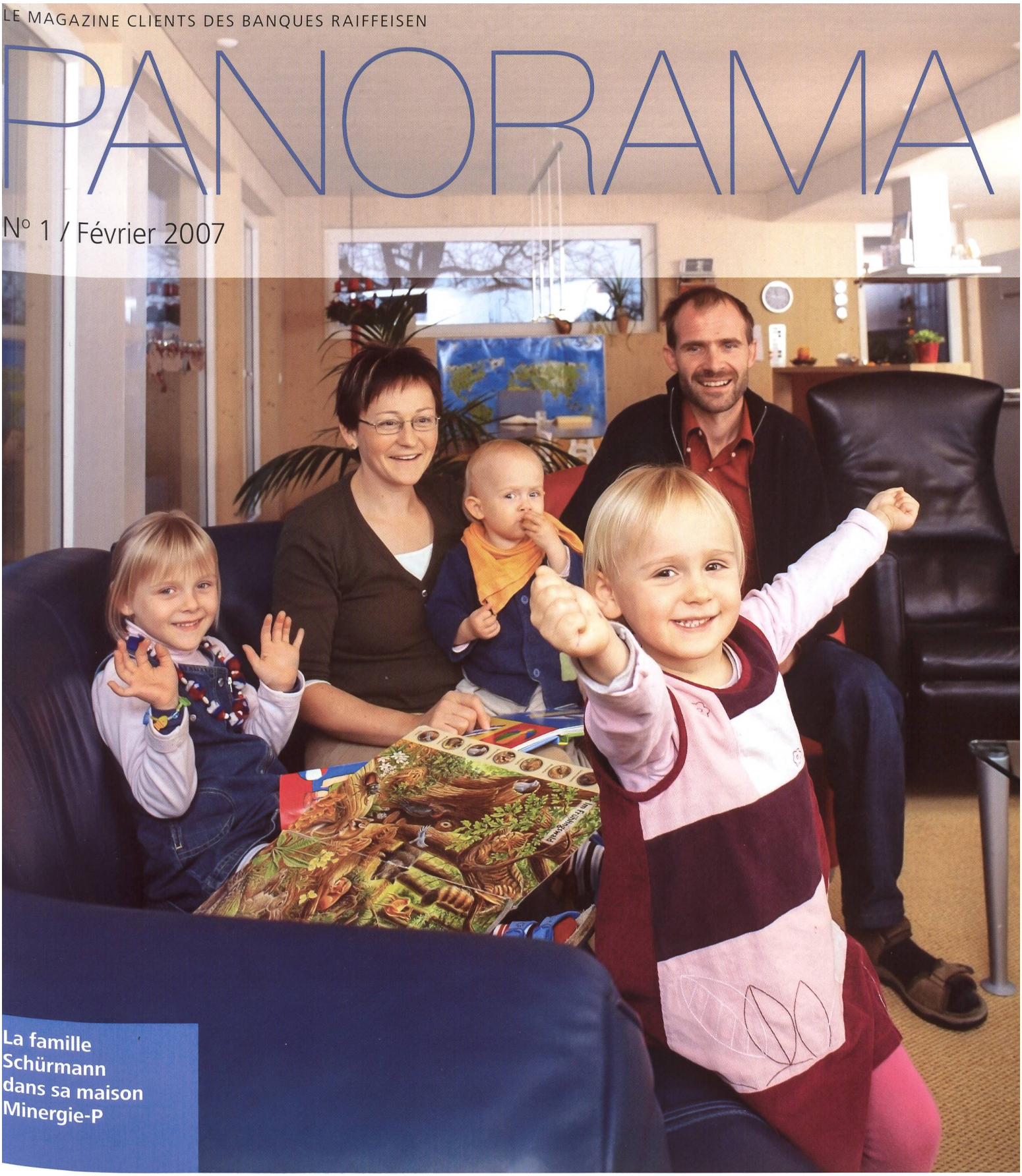
Download PDF: 20.08.2025

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

LE MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN

PANORAMA

N° 1 / Février 2007



La famille Schürmann dans sa maison Minergie-P

RAIFFEISEN

Fonds Raiffeisen Multi Asset Class.

Chaque investisseur y trouve son compte.

Investir dans le fonds Multi Asset Class de Raiffeisen signifie investir dans un instrument qui vise à dégager un rendement même quand les marchés traversent des périodes difficiles. Choisissez dès maintenant entre les stratégies de placement defensive, moderate et dynamic.
www.raiffeisen.ch

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Le Multi Asset Class est un segment du Raiffeisen Fund of Funds, tandis que le Multi Asset Class Moderate et le Multi Asset Class Dynamic sont des segments du Raiffeisen Fonds (CH). Le Raiffeisen Fund of Funds et le Raiffeisen Fonds (CH) sont tous deux des fonds de placement de droit suisse de la catégorie «autres fonds». Le prospectus de vente avec le règlement du fonds intégré, ainsi que les rapports annuel et semestriel sont disponibles gratuitement sur simple demande sur www.raiffeisen.ch ou auprès de Vontobel Services de Fonds SA, Zurich, direction du fonds, auprès de la Banque Vontobel SA, Zurich, banque dépositaire, ou auprès de Raiffeisen Suisse, Raiffeisenplatz, CH-9001 St-Gall.

Pierin Vincenz, président de la direction de Raiffeisen Suisse

De nouveaux billets pour la Suisse

Tout le monde en a dans son portefeuille. Et chaque jour, ils passent entre nos mains. Je veux parler des billets de banque. Mais y avez-vous déjà réfléchi un peu plus longuement? Si ce n'est pas le cas, je vous invite à le faire avec moi. Parce qu'à y regarder de plus près, nos billets de banque se révèlent être de véritables petits chefs-d'œuvre dont nous pouvons être fiers.

D'autant plus que les billets de banque suisses fêtent cette année leur 100e anniversaire. Ils font certainement partie des moyens de paiement en liquide les plus infalsifiables au monde, parce que nous avons régulièrement recours aux dernières innovations et aux technologies les plus récentes. Nos billets de banque sont non seulement sûrs, mais aussi jolis à regarder. Liquide par-ci, devise par-là: ce n'est pas un hasard si le franc suisse est toujours considéré comme une devise forte et donc très prisée.

Personnellement, j'associe d'ailleurs chaque série de billets à une période précise de ma vie. Ainsi, j'avais 20 ans lorsque les billets de banque ont été remplacés par la sixième série, celle avec le motif «Borromini». Au début, il m'a fallu vraiment m'y habituer. Mais après quelque temps déjà, les nouveaux billets m'étaient devenus si familiers que je n'aimais guère les voir quitter mon portefeuille. Lorsque je vois aujourd'hui un billet de cent francs de l'époque, mes années d'études me reviennent immédiatement à l'esprit. Car bien souvent, en fin de mois, il me manquait justement cette somme.

La prochaine émission est pour bientôt: en 2010, nous aurons de nouveaux billets de banque. Je me réjouis déjà de les voir dans leur nouveau design, parce qu'ils marqueront le début d'une nouvelle ère. Et ce qui me ravit le plus, c'est qu'ils seront comme toujours en papier ou en tissu (oui, vous avez bien lu!). Les spécialistes ont déjà spéculé à maintes reprises que l'e-banking, le cash (monnaie électronique) et les cartes de crédit donneraient le coup de grâce à notre bonne vieille monnaie papier. Mais ce n'est pas encore pour maintenant. Parce que les billets de banque ne sont pas de simples moyens de paiement, mais de petits chefs-d'œuvre. Les nouveaux billets ne dérogeront pas à la tradition. Je les attends donc avec impatience.

N° 1 / Février 2007

DOSSIER
4 Maison chaudement enveloppée

ARGENT
10 Carte de visite centenaire
14 Transfert digne du livre des records
18 Leasing ou crédit privé?
22 Investir en Chine plutôt par des fonds
23 Stratégie de placement axée sur la valeur

INFOS RAIFFEISEN
25 Offrez-vous le logement de vos rêves!

RAIFFEISEN
26 Comment naît un produit bancaire
30 Dernières semaines de l'action Tessin!
33 Valeurs humaines à l'honneur

MAISON
38 Chaleureuse maison paysanne

GENS
45 Le succès des métiers verts
48 Copies d'œuvres d'art sans moulages

POINT FINAL
50 Fondue avec salade verte

Chaudement enveloppée

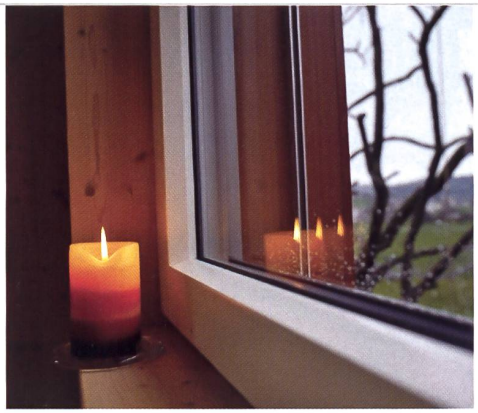
Pour la famille Schürmann de Buttisholz (LU), les choses étaient claires: la maison qu'ils voulaient faire construire devrait consommer le moins d'énergie possible. Cela fait maintenant trois ans qu'ils vivent dans une maison certifiée MINERGIE-P. Et jamais ils n'ont eu à se plaindre du froid.

Disposée harmonieusement sur un versant sud, la maison de la famille Schürmann-Aregger répond aux critères élevés de Minergie-P.

En fonction de l'ensoleillement, un dispositif sur le toit permet d'activer automatiquement les stores de la maison.

Dans le séjour, un poêle apporte un complément de chaleur agréable et rapide lors de grands coups de froid.

Les panneaux solaires sur le toit répondent aux deux tiers des besoins de la famille en eau chaude. L'énergie renouvelable fait partie du programme Minergie-P.



Les fenêtres à triple vitrage ne laissent aucune chance à l'air froid extérieur.

La maison rouge se voit de loin, avec son toit à un versant. Blottie sur le versant sud d'un lotissement de maisons individuelles situé à Buttisholz, dans le canton de Lucerne, sur les bords du lac de Sempach, elle s'intègre harmonieusement au paysage. Une petite plaque MINERGIE-P apposée sur le mur de la maison nous apprend qu'elle est la première maison du canton de Lucerne – elles sont désormais quatre – à avoir reçu le certificat MINERGIE-P. MINERGIE-P est un label basé sur le standard allemand de maison passive; elle consomme très peu d'énergie pour son fonctionnement et bénéficie d'une isolation optimale. Grâce à des éléments en bois préfabriqués, la maison a été construite en seulement sept mois. La jeune famille a pu emménager fin 2003.

Pour Doris et Arthur Schürmann-Aregger, c'est l'accomplissement d'un rêve. «Dès le départ, une chose était sûre pour nous: notre maison devait être une maison en bois à basse consommation énergétique», nous expliquent-ils alors que nous prenons le café et dégustons du pain d'épices fait maison. Dans le salon règne une température agréable de 24°. Deux des trois fillettes du couple courent en tous sens autour de nous: grâce au sol de liège bien isolé, inutile pour elles de porter des pantoufles.

«Autant bien faire les choses»

C'est un peu par hasard que le couple est tombé sur MINERGIE-P. Fin 2002, alors que les Schürmann étaient en train d'élaborer les plans de leur maison, ils ont entendu parler de l'introduction prévue du standard MINERGIE-P en Suisse. «Quitte à le faire, autant bien faire les choses», se sont-ils dit, et ils ont cherché aussitôt à se documenter. C'est finalement leur beau-frère Norbert Aregger, architecte ETS à Buttisholz, qui s'est chargé de la planification. «Pour toutes les personnes impliquées, du maître d'ouvrage à l'installateur sanitaire, la construction en respectant le standard MINERGIE-P, très exigeant, a été un véritable défi», explique Norbert Aregger, l'architecte.

La conception de la maison repose sur quatre «piliers»: une enveloppe de bâtiment étanche à l'air, des fenêtres à triple vitrage, la récupération de la chaleur provenant de l'air consommé et l'utilisation de la chaleur solaire grâce à de vastes fenêtres orientées au sud. Construire en respectant le standard MINERGIE-P exige une grande

中国星

Savoir interpréter les

signes du temps.

Vontobel Fund – China Stars Equity

Période de souscription du 15 janvier 2007 au 2 février 2007

Aujourd'hui quatrième puissance économique du monde, la Chine connaît l'une des plus fortes croissances qui soit. Pour vous permettre de participer à cet essor, Vontobel vous ouvre les portes d'un marché particulièrement attractif: le continent chinois. Car le Vontobel Fund – China Stars Equity investit également sur le marché domestique des actions A, auquel la plupart des investisseurs étrangers n'ont pas accès. Ainsi, le thème de la croissance en Chine deviendra, pour vous aussi, très concret.

N'hésitez pas à contacter votre conseiller Raiffeisen pour convenir d'un entretien personnel.

Information juridique importante: Le China Stars Equity est un compartiment du Vontobel Fund, une société d'investissement à capital variable de droit luxembourgeois. Le prospectus, le prospectus simplifié, les statuts ainsi que le rapport annuel ou semestriel peuvent être obtenus auprès de Vontobel Fonds Services AG, Zurich, ou auprès de Coopérative Raiffeisen Suisse, St-Gall, en tant que représentant. Vontobel SA, Zurich, et Coopérative Raiffeisen Suisse, St-Gall, sont les domiciles de paiement en Suisse. L'attention des investisseurs potentiels est attirée sur le fait que les investissements dans ces compartiments impliquent des risques accrus. D'une manière générale, les marchés des actions et les économies nationales des marchés émergents (Emerging Markets) sont volatils. Sur certains marchés émergents par ailleurs, les placements du fonds peuvent être influencés par l'évolution de la situation politique et/ou des modifications du cadre réglementaire, de la politique fiscale et des mesures de contrôle des devises de chaque pays. Les investisseurs sont donc invités à lire les notes concernant les risques dans le prospectus.

VONTOBEL

Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds

www.vontobel.com

Zurich Genève Lucerne Salzbourg Vienne Vaduz Cologne Munich Francfort Luxembourg Milan Madrid New York Vancouver Grand Cayman

L'installation d'échange de chaleur à la cave constitue le moteur de la ventilation dans la maison. La chaleur de l'air sortant permet de tempérer l'air entrant.

Boiler pour l'eau chauffée à l'énergie solaire.

Dans la cuisine, l'air est ici aspiré.

précision lors de l'assemblage des parois extérieures et du toit. L'enveloppe du bâtiment doit être absolument hermétique. Les failles éventuelles sont détectées sur le gros-œuvre grâce au test Blower Door. Une légère dépression est créée dans le bâtiment. La récupération de la chaleur à partir de l'air usé est une règle d'or de la philosophie MINERGIE-P. Elle permet de conserver beaucoup de chaleur qui, dans les maisons traditionnelles, est perdue par exemple par l'aération. Evidemment, l'air chaud provenant de la cuisine n'est pas non plus évacué vers l'extérieur. Il est purifié à travers un filtre à charbon actif placé dans la hotte à vapeur et réinjecté dans le salon. Cela fonctionne sans problème, comme peut le constater le visiteur: même l'odeur du poisson cuisiné pour le déjeuner a pu être neutralisée en peu de temps. A propos de cuisine: ici, seuls des appareils à faible consommation énergétique, appartenant à la catégorie A ou A+, y ont leur place.

Murs épais, peu d'installations techniques

«Quand, par un matin d'hiver, nous voyons des colonnes de fumée et de vapeur s'élever au-dessus des maisons du village et que, dans nos quatre murs, nous nous débrouillons sans chauffage actif, c'est pour nous une sensation agréable et

Logement collectif MINERGIE-P à Uster

Au mois d'août 2006, le premier logement collectif certifié MINERGIE-P de l'Oberland zurichois était prêt à accueillir ses habitants à Uster. Ce bâtiment moderne de quatre étages qui compte 6 appartements en propriété par étage est exemplaire, car il associe à la fois les exigences d'un mode de construction efficace en termes énergétiques et celles d'un habitat dense.

Sur cette parcelle de terrain étroite se dressait auparavant une maison individuelle délabrée qui a été rasée. «La nouvelle maison MINERGIE-P a besoin de 15 fois moins d'énergie pour fonctionner que l'ancienne construction», a calculé Werner Hässig, l'ingénieur qui a conçu la maison et l'habite désormais. C'est la qualité de l'isolation qui permet cette économie. Grâce à de nouveaux éléments isolants très compacts, épais de seulement 18 centimètres, l'enveloppe du bâtiment, avec le pare-vapeur et le mur de briques, ne fait que 37 centimètres d'épaisseur. Cela a permit un gain de surface précieux à l'intérieur du bâtiment. On a logiquement évité les éléments de construction tels que les balcons et les escaliers, susceptibles de détourner la chaleur vers l'extérieur (ce que l'on appelle des ponts thermiques).

Les quatre étages sont ventilés, chauffés et alimentés en eau chaude par quatre installations techniques individuelles. Les sources de chaleur sont l'échangeur de chaleur pour l'air usé, le registre terrestre ainsi que les panneaux solaires et la chaleur solaire passive, qui peut se diffuser dans la maison grâce à de larges baies vitrées. L'eau chaude provenant des douches et des bains permet d'augmenter la température du sous-sol. Pour plus de confort, tous les appartements disposent en outre de poêles à bois ou à alcool. Les besoins énergétiques sont réduits. Pour un appartement de 100 m², Werner Hässig a calculé que

le coût mensuel en énergie est de 19 francs, à quoi vient s'ajouter la consommation individuelle d'électricité pour les appareils ménagers.

Le surcoût pour les mesures d'isolation a pratiquement pu être compensé par la simplification des installations techniques. *(sth)*

gratifiante, et nous nous voyons confirmés dans notre décision d'avoir opté pour une maison MINERGIE-P», déclare Doris Schürmann. La maison MINERGIE-P des Schürmann est bien empaquetée: les murs extérieurs ont 45 centimètres d'épaisseur. Une maison certifiée MINERGIE-P consomme 90% d'énergie en moins de chauffage qu'une maison de construction traditionnelle. Et le confort y est encore plus grand: les murs extérieurs et les fenêtres ne diffusent aucun froid, ce qui fait que la chaleur intérieure se répartit de manière égale. Plus de sensation de froid dans le dos quand on s'appuie aux murs de la maison.

Pour se protéger de la chaleur en été, il est indispensable de créer de l'ombre. Pour cela, on a installé des stores couplés à un indicateur d'ensoleillement situé sur le toit. Le toit à un versant qui déborde largement sur la maison, crée aussi de l'ombre. C'est Arthur Schürmann, ferblantier de son état, qui a construit de ses propres mains le toit végétal. L'avantage de la végétalisation est que dans les chambres, situées directement sous le toit, on n'entend pas le martèlement de la pluie. Celle-ci est acheminée dans le réservoir d'eau de pluie situé dans la cave et utilisée pour la chasse d'eau, la machine à laver et l'arrosage du jardin. On économise ainsi de l'eau potable.

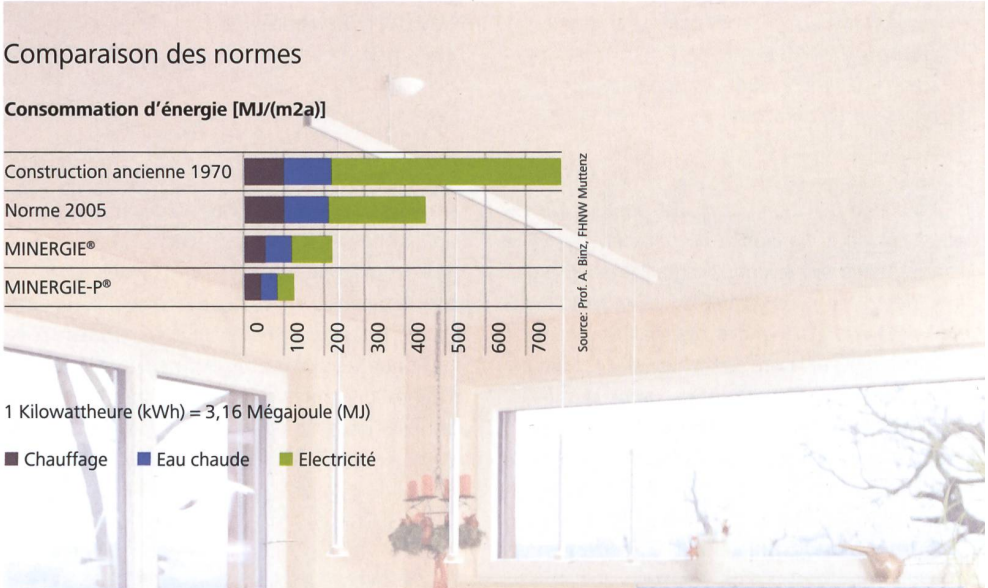
Succès de la journée portes ouvertes

La question de l'énergie est centrale pour MINERGIE-P, comme l'indique d'ailleurs son nom. L'utilisation d'énergies renouvelables fait partie du concept MINERGIE-P. La famille Schürmann couvre les deux tiers de ses besoins en eau chaude grâce au panneau solaire de 4,5 m² installé sur le toit. En hiver et durant l'intersaison, l'eau est chauffée électriquement. Peu après avoir emménagé, les Schürmann ont organisé le 23 octobre 2003 une journée portes ouvertes. Les habitants du village, poussés par la curiosité, s'y sont rendus très nombreux. Il faut dire qu'une maison sans chauffage actif a quelque chose de sensationnel en soi! Les Schürmann ne mouraient-ils donc pas de froid? «La journée constituait en effet une sorte de test, car la température extérieure était descendue jusqu'à moins dix degrés la nuit précédente», se rappelle avec un sourire Doris Schürmann.

Ce jour-là, son mari et elle-même ont dû expliquer des dizaines de fois le système de chauffage de leur maison: même lorsqu'il fait aussi froid, l'air froid parvient à l'échangeur de chaleur à la cave avec une température surprenante de 1 degré, car il est déjà préchauffé naturellement dans le registre terrestre situé sous la chape du bâtiment. Dans l'échangeur de chaleur, l'air évacué chauffe alors l'air frais pratiquement à la température des pièces. Différentes sources de chaleur viennent ajouter les degrés qui manquent: la chaleur solaire passive et le poêle à bois à accumulation installé dans le salon, avec sa banquette confortable pour s'asseoir. Mais la chaleur provient également de l'éclairage, des appareils ménagers et naturellement aussi des habitants de la maison.

Pas de fenêtres basculantes

La question de l'ouverture des fenêtres a suscité un grand intérêt chez les visiteurs. «Pour beaucoup de gens, s'imaginer des fenêtres fermées en permanence est une hérésie», a constaté l'architecte, Norbert Aregger. «Il est toutefois permis d'ouvrir les fenêtres», souligne-t-il, «même si, lorsque les températures extérieures sont très basses, il est recommandé de garder les fenêtres fermées pour éviter une trop grande déperdition de chaleur.» Et surtout, cela n'est pas du tout nécessaire. Car l'air intérieur est renouvelé en permanence par la ventilation de confort. Du reste, cette ventilation est à peine audible, même



La famille pendant le repas. De grandes surfaces vitrées permettent de profiter de la chaleur passive du soleil.

au niveau 3, qui est le niveau maximal. «La planification et la construction de la ventilation requièrent un soin tout particulier», souligne Norbert Aregger. L'entretien est on ne peut plus simple: le filtre se nettoie à l'aide de l'aspirateur. De plus, la ventilation de confort et le triple vitrage font que l'on n'entend quasiment pas les bruits de la rue dans une maison MINERGIE-P. De même, les poussières et les pollens ne peuvent pénétrer grâce au filtre.

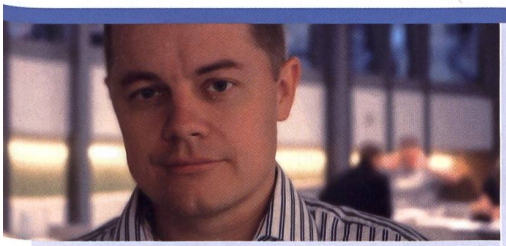
Les seuls coûts de fonctionnement sont dus à la consommation d'électricité. Chez les Schürmann, ces coûts pour les appareils ménagers, le chauffage de l'eau et l'éclairage s'élèvent en moyenne à 900 francs par an environ; comme on le sait, ces coûts varient fortement selon les utilisateurs. Pour ce qui est des coûts de construction, le surcoût d'une maison MINERGIE-P est d'environ 7% par rapport à une maison neuve traditionnelle; coûts supplémentaires que l'on peut réduire en exécutant soi-même certains travaux. En tant que maître ferblantier, Arthur Schürmann a pu réaliser lui-même beaucoup de travaux, et il a en outre été aidé par des amis. Beaucoup de travaux ont été réalisés par des artisans locaux. La Banque Raiffeisen locale a par ailleurs accordé le crédit immobilier et une hypothèque familiale avantageuse. ■ **STEFAN HARTMANN**

INFO

L'office de certification MINERGIE-P® de la HTA Lucerne à Horw examine toutes les demandes relatives à des projets MINERGIE-P et délivre le certificat. 10% des immeubles terminés sont soumis à un contrôle aléatoire.

Information:
Bureau MINERGIE®
Steinerstrasse 37, 3006 Berne
Téléphone 031 350 40 60
www.minergie.ch

Entretien avec Urs-Peter Menti de l'office de certification MINERGIE-P®



«Panorama»: Qu'est-ce qui différencie les maisons basse énergie ou les maisons passives des maisons MINERGIE et MINERGIE-P?
Urs-Peter Menti: Toutes ces maisons ont pour objectif une faible consommation énergétique. Mais les maisons basse énergie ne font pas l'objet d'une définition claire et leur dénomination n'est pas protégée. En Allemagne, le concept de maison passive est très répandu; il est clairement défini, mais n'est pas protégé en tant que marque. Le label suisse MINERGIE-P s'y réfère et est protégé, tout comme MINERGIE. Ces bâtiments doivent remplir certaines obligations.

Depuis quand le label MINERGIE-P existe-t-il donc?
Depuis 2002. A l'heure actuelle, le pays compte près de 100 maisons MINERGIE-P construites ou en construction. Depuis 1998, 6000 bâtiments ont été construits en respectant le standard MINERGIE, un peu moins exigeant.

Les maisons économisant l'énergie ont longtemps été considérées comme un doux délire d'écologistes farfelus. Il semblerait que les choses changent?
En effet. Aujourd'hui déjà, certains entrepreneurs généraux construisent des maisons suivant le standard MINERGIE-P-ECO, très strict (ECO signifie écologique et sain, ndlr). C'est ainsi qu'à Winterthour, on construit actuellement le lotissement résidentiel d'Eulachhof, qui compte 140 habitations. Déjà, en 2005, on y avait construit le «Eichgut», qui rassemble 90 unités d'habitation, avec le standard MINERGIE-P.

Quels avantages avec MINERGIE-P?
Les habitants bénéficient d'un meilleur confort. Par rapport à un bâtiment traditionnel, la température des murs extérieurs et surtout des surfaces vitrées est beaucoup plus élevée en hiver. Cela signifie que la chaleur est uniformément répartie dans la maison. La ventilation de confort assure un apport permanent d'air frais dans la maison et évacue l'air usé humide. Grâce à l'échangeur de chaleur, l'air frais apporté l'est quasiment à la température de la pièce, même en hiver! Le reste de la chaleur est fourni par un poêle à bois à accumulation, par le rayonnement passif du soleil et par la chaleur dégagée par les appareils ménagers, l'éclairage et les habitants eux-mêmes.

Et les coûts de fonctionnement?
En principe, il ne reste à payer que la facture d'électricité pour la ventilation, les lampes, les appareils ménagers électriques et la pompe à chaleur. Celle-ci assure le chauffage de l'eau, et aussi de l'air lorsque la température extérieure est très froide. C'en est fini des coûts élevés du chauffage au fioul ou au gaz. Pour une maison traditionnelle consommant 2500 litres de fioul par an, cela représente environ 2000 francs par an – sans compter l'électricité.

Quel est le surcoût à la construction?
Il représente environ 5 à 10% du coût global de construction. D'autre part, avec MINERGIE-P, la maison garde sa valeur: si vous souhaitez la revendre dans 15 ans, la banque évaluera automatiquement sa valeur plus avantageusement qu'une maison de construction traditionnelle.

A quoi faut-il faire attention lors de la construction?
C'est surtout la planification en équipe et la volonté de respecter le standard MINERGIE-P dès le début en faisant preuve de cohérence qui importe. Le bâtiment doit avoir une forme compacte, une bonne isolation, de bonnes fenêtres et des installations techniques optimisées.

Le standard MINERGIE-P peut-il être atteint même avec des maisons anciennes?
Actuellement, c'est quasiment impossible, parce que les exigences en matière d'étanchéité à l'air sont très élevées.

Que recommandez-vous aux maîtres d'ouvrages qui souhaitent construire une maison MINERGIE-P?
Ils doivent observer de près un objet de référence et discuter avec ses habitants de l'expérience qu'ils ont faite. Je leur conseille par ailleurs de choisir avec soin les architectes, les planificateurs et les techniciens du bâtiment.

Le maître d'ouvrage profite-t-il de subventions ou d'hypothèques spéciales?
Suivant les cantons ou les communes, les coûts liés à la taxe de certification sont pris en charge. Cela représente pour une maison individuelle une somme de CHF 750.– pour MINERGIE, ou de CHF 2000.– pour MINERGIE-P. Mais il y a aussi des communes qui paient CHF 10 000.– ou plus. Et certaines banques (comme les Banques Raiffeisen, ndlr) accordent des conditions spéciales pour l'hypothèque. Interview: Stefan Hartmann

Première série de billets de 1907 Billets provisoires. Désormais l'affaire de la Banque nationale.

Carte de visite centenaire

Un symbole de la Suisse a aujourd'hui 100 ans: 1907 fut l'année de la première émission de billets de banque sous le nouveau monopole de la Banque nationale. Grâce à leur excellente qualité, ces reflets monétaires du temps n'ont pas perdu de leur valeur.

En 1295, au retour de l'aventurier Marco Polo, qui avait voyagé 20 ans en Chine, les gens étaient fascinés de l'entendre raconter ses aventures. Ils ne voulurent toutefois pas le croire lorsqu'il leur relata l'existence du papier-monnaie, qui était déjà en circulation en Chine au VIIe siècle. Le continent européen, où régnaient les pièces sonnantes et trébuchantes, a longtemps rechigné à recourir à l'usage des billets de banque. Les Suédois se sont imposés en pionniers en la matière au XVIIe siècle, suivis par d'autres états.

La Caisse de dépôt de la ville de Berne fut le premier établissement à émettre du papier-monnaie au sein de la Confédération, en 1826. Puis les banques furent de plus en plus nombreuses à obtenir le droit d'émission jusqu'à la seconde moitié du XIXe siècle, plus précisément jusqu'en 1881, où leur nombre fut limité à 36. La Constitution fédérale régissait certes de manière uniforme dans tout le pays la couverture, l'émission, l'encaissement et la réception des billets de banque. Cela ne mit cependant pas fin à la jungle des séries de billets alors en circulation.

Peintre vaudois à l'honneur

Il a fallu attendre la création d'une Banque centrale (1905) jouissant du monopole d'émission des billets pour que l'émission du franc suisse, symbole monétaire de la Confédération depuis 1850, soit confiée à un seul et unique organe. Les débuts

Rideaux drapés

Protégez votre intérieur des regards indiscrets.

Les rideaux drapés de Silent Gliss protègent des regards indiscrets tout en faisant entrer en douceur la lumière du soleil dans votre salon. Une délicieuse atmosphère règne ainsi dans toutes les pièces. Et grâce au vaste choix de tissus précieux – du classique au moderne – vous trouverez très certainement la solution optimale pour votre intérieur. Vos voisins seront ravis. **www.silentgliss.ch**

SilentGliss®

Je désire en savoir plus sur Silent Gliss:

- ☐ Veuillez me faire parvenir votre brochure illustrée.
- ☐ Veuillez me contacter pour un rendez-vous dans votre showroom.
- ☐ Je désire recevoir la visite sans engagement de votre conseiller spécialisé.

Nom/Prénom

Rue/n°

NPA/lieu

Téléphone

PA 1/07 RA

Envoyez-nous le coupon par la poste ou par fax à:
Silent Gliss AG, Südstrasse 1, 3250 Lyss
Fax: 032 387 11 40, téléphone: 032 387 11 11
www.silentgliss.ch, info@silentgliss.ch

Deuxième série de billets de 1911 Signée Ferdinand Hodler et Eugène Burnand. Le «bûcheron» et le «semeur»: l'argent comme œuvre d'art.

Troisième série de billets de 1918 Signée Orell Füssli. Partiellement émise.

Quatrième série de billets de 1938 Signée Hans Erni et Victor Surbeck. Jamais mise en circulation.

du papier-monnaie national furent difficiles, puisque la durée nécessaire à la création d'une nouvelle série fut sous-estimée jusqu'à l'ouverture des guichets en 1907. La Banque nationale suisse décida donc de conserver l'image unique représentée depuis 1883 sur les billets de 50, 100, 500 et 1000 francs et de mettre en circulation des billets «provisoires». La phase de conception de la deuxième série (1911–1914) fit l'objet de discussions houleuses au sujet de la procédure à suivre, des artistes et de l'imprimerie londonienne retenus pour la fabrication. Ferdinand Hodler ayant fait l'objet de critiques, entre autres pour son faucheur sur le billet de 100 francs, c'est le peintre vaudois Eugène Burnand qui eut la préférence pour illustrer les billets de 500 et 1000 francs.

La Banque nationale traîna ensuite des pieds de la première à la seconde guerre mondiale. En 1918, elle n'émit la troisième série qu'en partie et la quatrième, dont l'émission était prévue dans les années quarante, ne vit même pas le jour. Pendant ces années difficiles, la priorité de l'établissement bancaire était de remplacer en permanence les pièces d'or et d'argent thésaurisées et donc retirées de la circulation, et de prévenir d'éventuelles difficultés de livraison que pourrait connaître l'imprimerie londonienne. L'époque des billets uniques posa cependant des jalons pour l'avenir à travers l'intensification de la collaboration avec l'entreprise zurichoise Orell Füssli, aujourd'hui la seule à imprimer les billets de banque suisses.

Héros, folklore et célébrités

Le premier billet de 20 francs fut mis en circulation en 1914. Lorsque la guerre éclata, la Suisse se souvint de ses héros. Alors que le projet de faire figurer Arnold von Winkelried sur les coupures de 40 et 50 francs resta dans les tiroirs, Guillaume Tell s'imposa sur les billets de 5 et 100 francs, qui prirent place dans les porte-monnaie des Suisses. Dans la période de l'entre-deux-guerres, les héros firent place aux paysages et costumes.

Ces motifs ne firent cependant pas le succès du billet de 10 francs ou de 50 francs. L'époque suivante fut consacrée aux personnalités historiques. Si Nicolas de Flüe et Henri Dunant ne dépassèrent pas le stade de projet, les Gottfried Keller et Henri Dufour mis en circulation en 1956 sur les billets de 10 et 20 francs de Hermann Eidenbenz eurent davantage de succès.

La cinquième série marqua un tournant dans les esprits. La Banque nationale recourut de nouveau à la série homogène, qu'elle confia à des graphistes dans un souci de cohérence. Les billets

Entretien avec Roland Tornare, chef de la Division des billets et monnaies et Directeur de la Banque nationale

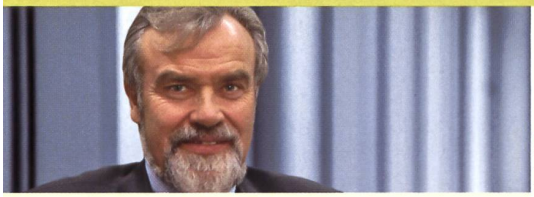


Photo: Ldd

«Panorama»: Quels sont vos billets de banque préférés?

Roland Tornare: Celui qui me plaît le plus, c'est le billet de 100 francs avec le portrait d'Alberto Giacometti. Avec ce billet, nous avons atteint le summum en matière d'esthétique, de technique d'impression et de sécurité. Le verso est presque mieux réussi que le recto. L'impression générale que donne la série actuelle est belle. Ces billets sont en circulation depuis 1995 et demeurent au rang des plus modernes dans le monde. J'ai également été impressionné par la Banque nationale, qui eu le courage d'émettre la série Gauchat avec la danse macabre.

Quelles caractéristiques un billet de banque doit-il toujours présenter depuis 1907?

La grande exigence en termes d'esthétique, toujours légèrement en avance sur son temps, la sécurité et la qualité du papier sont des éléments essentiels. La technique d'impression des plus pointues a toujours permis de donner vie aux idées des créateurs.

Quels sont vos objectifs avec la nouvelle série à partir de 2010?

Nous aimerions définir une nouvelle norme internationale avec cette émission en collaboration avec les entreprises suisses jouissant d'une bonne réputation. Quant à savoir quelles nouvelles technologies et caractéristiques les nouvelles coupures comporteront, cela reste un secret.

Où en sont les nouveaux billets?

Un long chemin sépare le concours d'idées de la fabrication des billets. Nous pensons avoir trouvé les trois meilleurs graphistes. Depuis la nomination des vainqueurs, nous avons poursuivi notre collaboration avec eux et les avons rencontrés tous les mois pour analyser les derniers résultats.

Le directoire de la Banque nationale se prononcera probablement au premier trimestre de cette année au sujet du développement définitif des billets, dont la production devrait commencer à la fin 2008.

Interview: Jürg Salvisberg

Cinquième série de billets de 1956
Signée Orell Füssli. Partiellement émise.

Sixième série de billets de 1976
Signée Ursula et Ernst Hiestand.
L'ère «Borromini».

Huitième série de billets de 1995
Signée Jörg Zintzmeyer. Combinaison entre sécurité et créativité.

Septième série de billets
De l'actuelle série de réserve.

de réserve de Hans Erni, datés de 1945, avaient déjà signalé un changement de tendance. Contrairement aux deux coupures plus petites d'Eidenbenz, les billets de 50, 100, 500 et 1000 francs de Pierre Gauchat abordaient des thèmes universels tels que la récolte, l'amour du prochain (Saint-Martin), la Fontaine de Jouvence et la mort.

A l'occasion du concours de 1970, la Banque nationale exigea pour la première fois des artistes des ébauches pour la totalité des six valeurs. Parmi les nouveautés figuraient le thème imposé, l'intégration du romanche comme quatrième langue nationale officielle, de même que des éléments de sécurité tels que le filigrane, l'effet de transvision et le code palpable par les personnes malvoyantes. Ayant remporté le premier prix, Roger et Elisabeth Pfund se virent confier la réalisation de la dernière série de réserve.

Exigences toujours plus sévères

Ce sont cependant Ernst et Ursula Hiestand, arrivés à la deuxième place du concours, qui emportèrent le morceau avec les mêmes motifs, grâce aux nouveautés qu'ils avaient proposées. En 1976, ils marquèrent le début de l'ère Borromini avec une technique de gravure révolutionnaire qui reposait sur l'art cinétique. Afin de renforcer la protection contre les contrefaçons, la Banque nationale mit une nouvelle série en circulation avec les billets toujours actuels de Jörg Zintzmeyer. Ces derniers comportaient six signes distinctifs de sécurité facilement identifiables: nombre magique, nombre colorant, nombre dansant, nombre perforé, nombre caméléon et nombre scintillant. Les technologies modernes rendirent la série de réserve obsolète et contraignirent la Banque nationale à modifier sa stratégie de sécurité. Elle décide, pour ce nouveau millénaire, de compléter les billets par de nouveaux éléments pouvant varier en fonction des besoins: elle a donné l'exemple avec le procédé Microperf, le nombre perforé qui figure sur tous les billets de 10, 20 et 50 francs depuis l'an 2000. Si les billets de banque suisses changent constamment du fait de l'évolution permanente des exigences en terme de sécurité, les autres critères de qualité demeurent inchangés. En font partie la qualité d'impression et le papier, dont la composition exacte demeure elle aussi un secret bien gardé par la BNS. Les billets ne sont pas fabriqués à partir de cellulose ou de bois, mais se composent de fibres de coton. En effet, les feuilles vierges produites par l'entreprise Landqart sont fabriquées à partir des déchets de filatures. Outre la robustesse des billets, leur conception et les sentiments qu'ils véhiculent sont tout aussi importants: ils font des francs suisses imprimés des supports publicitaires importants de la Confédération en pleine apogée de l'argent en plastique et de l'euro chez nos voisins européens. ■ **JÜRG SALVISBERG**

La grandeur de la Suisse sur de plus petites coupures

Une nouvelle série remplacera probablement en 2010 les billets de Jörg Zintzmeyer en circulation depuis 1995. Suite à un concours d'idées, la Banque nationale a présenté en 2005 les premières ébauches des billets et fait connaître les trois lauréats qui ont le mieux traité le thème de la «Suisse ouverte sur le monde» aux yeux du jury.

A la différence des précédents billets, le projet actuel (sur Internet sous http://www.snb.ch/f/banknoten/noten.html) ne repose pas sur des personnes, des inventions ou des performances. Au contraire, il doit permettre à la Suisse de se présenter comme une entité à part entière, comme un tremplin pour le dialogue, le progrès, l'humanité, l'événementiel, la créativité et la recherche de solutions pratiques dans des organisations. Les thèmes de l'économie, de l'éducation, de la recherche et du développement, des droits de l'homme, du tourisme et de la détente, de la culture et du sport devront être représentés sous forme d'activités sur les six billets existants.

Leur couleur ne sera pas modifiée, mais leur format sera réduit à 70 x 123 mm pour les coupures de 10 francs (actuellement 74 x 126) et 70 x 158 mm pour les coupures de 1000 francs (actuellement 74 x 181). Les six billets, dont les tailles ne varieront plus par paliers de 11 mais de 7 mm, trouveront ainsi mieux leur place dans le porte-monnaie. Le coût de leur traitement mécanique sera par ailleurs réduit.

Transfert record

Raiffeisen vient de franchir une nouvelle étape dans sa collaboration avec la Banque Vontobel: en octobre 2006, elle a transféré 320 000 dépôts-titres à la banque zurichoise. Un tour de force absolument unique en Suisse.

Barend Fruithof (à dr.), membre de la direction de Raiffeisen Suisse, et Peter Gubler, directeur de l'unité de soutien Operations chez Vontobel, dans les locaux commerciaux de Zurich où sont gérés les dépôts-titres.

Les banques misent aussi sur les réseaux

Tout comme les entreprises industrielles, les banques tiennent elles aussi à profiter des avantages d'un réseau de fournisseurs efficace. En effet, cela fait déjà assez longtemps que certaines institutions financières ne concoctent plus elles-mêmes une partie de leurs produits. Elles continuent certes à offrir à leurs clients des prestations de service «tout en un», mais font appel, pour cela, à différents partenaires dont le client n'a pas ou ne doit pas obligatoirement avoir connaissance, notamment en raison de dispositions réglementaires.

Raiffeisen n'est pas seule à se mettre en réseau avec d'autres sociétés comme Vontobel ou Helvetia. Ainsi, la Banque Migros fait appel à UBS pour le traitement des ordres sur les différentes places boursières. Les banques cantonales de Zoug ont confié dès 2003 la gestion des dépôts-titres à la banque privée Maerki Baumann. Postfinance a acheté différents modules sur le marché et les a regroupés en un ensemble spécifique. Et en Allemagne, les banques Sparda ont fondé dès 1998 la Netbank à Hambourg, responsable des produits, du traitement et du centre d'appels.

Les chemins ne cessent de se croiser depuis 1994 entre les Banques coopératives Raiffeisen dont les racines en Suisse remontent à l'année 1899 et la banque Vontobel fondée en 1924, spécialisée dans l'administration des dépôts-titres et la gestion de fortune. Cela fait plus de douze ans que Vontobel encadre et gère, pour le compte de Raiffeisen, deux douzaines de fonds de placement surtout populaires auprès des petits investisseurs, pour un volume actuel supérieur à 8 milliards de francs. Il y a trois ans, l'alliance est encore devenue plus forte et plus étroite, lorsque Raiffeisen est devenue copropriétaire de la Vontobel Holding par l'acquisition de 12,5% du capital-actions.

Nouveau jalon

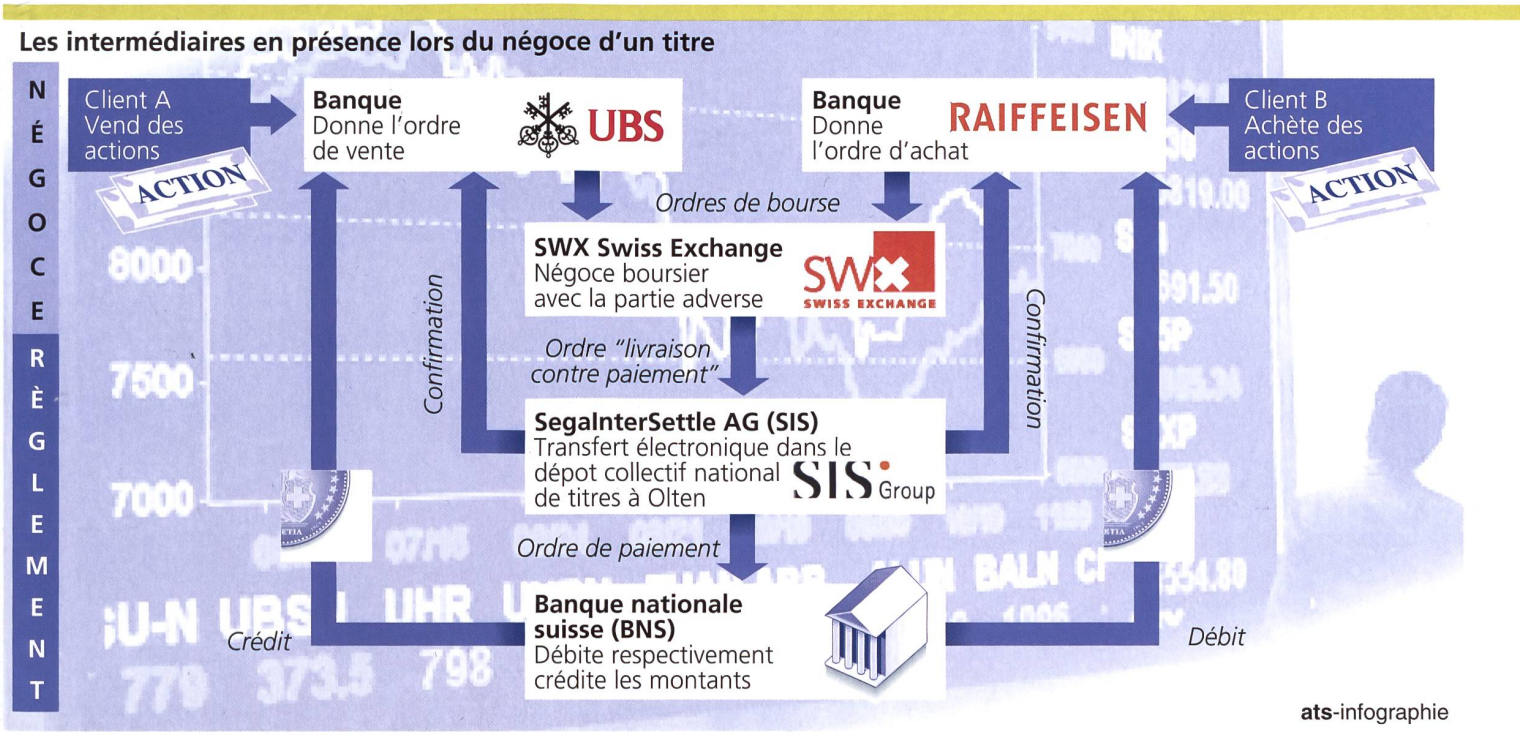
En automne 2006, Vontobel et Raiffeisen ont prouvé, par leurs efforts conjugués, ce dont l'intense collaboration entre les deux partenaires est capable. Depuis le 1er octobre 2006, Vontobel porte la responsabilité de tout le traitement des dépôts-titres, y compris la gestion des dépôts de la clientèle Raiffeisen. Concrètement, cela signifie que Vontobel prend en charge la facturation des ordres de bourse, les versements d'intérêts et de dividendes ainsi que la comptabilisation des entrées et sorties de dépôts-titres. Pour cela, il a fallu transférer en un temps record 320 000 dépôts de clients comprenant au total 890 000 positions. Depuis lors, les experts Vontobel à Zurich traitent en moyenne quelque 25 000 transactions commerciales par semaine.

Il s'agit là d'un tour de force absolument unique à ce jour dans l'histoire des banques suisses! Rien d'étonnant dès lors à ce que l'externalisation ait été préparée de longue date; les premiers préparatifs remontent même au printemps 2004. Une première phase réalisée en automne 2005 consistait à transférer à Vontobel quelques éléments initiaux du processus (comme la connexion mondiale aux places commerciales). Dans une seconde phase, Vontobel a repris tout le traitement des dépôts-titres ainsi que la gestion des dépôts des clients pour le compte de l'ensemble des 411 Banques Raiffeisen. Afin de garantir une introduction impeccable, le système a fait l'objet de tests approfondis pendant près de neuf mois.

Externalisation complexe...

Lors de l'externalisation de la gestion des dépôts-titres, les représentants de Vontobel et Raiffeisen ont dû relever plusieurs défis. Ainsi par exemple, le paysage informatique avec ses vingt-quatre

Ce qui se passe lors d'un achat d'actions à la Bourse



ats-infographie

Rassurant. Vous ne payez aucun intérêt hypothécaire en cas d'imprévu.

Mettez-vous et votre famille financièrement à l'abri en cas d'imprévu. Nul ne sait de quoi demain sera fait. Si vous deviez perdre votre emploi, vous pourrez continuer à payer sans interruption vos intérêts hypothécaires grâce à la **nouvelle assurance hypothèque Raiffeisen.** Elle vous aide également à surmonter les difficultés financières en cas de décès ou d'incapacité de gain. N'hésitez pas à demander conseil à votre Banque Raiffeisen.
www.raiffeisen.ch/assurancehypotheque

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Entretien avec Barend Fruithof, membre de la direction du groupe Raiffeisen

«Panorama»: Quel était votre sentiment au soir du 2 octobre 2006?
Barend Fruithof: Un grand soulagement et une satisfaction très agréable! Raiffeisen a mené à bien ce projet extrêmement complexe en collaboration avec Vontobel; le planning avait été respecté et le succès était au rendez-vous. Mais je dédie avant tout ce succès aux collaborateurs de Raiffeisen et Vontobel impliqués dans le projet. Leur engagement dans des moments parfois difficiles a été récompensé par la réussite de l'introduction dans les délais fixés.

Comment jugez-vous le déroulement de l'externalisation des dépôts-titres? Les prescriptions ont-elles été respectées?
Tous les processus commerciaux sont externalisés et fonctionnent comme prévu. Je tiens à souligner particulièrement ici que l'externalisation de tout le traitement des dépôts-titres n'a entraîné aucun licenciement. Tous les collaborateurs Raiffeisen occupés jusqu'à présent au traitement des dépôts-titres ont trouvé un nouveau défi à relever soit chez Raiffeisen, soit chez Vontobel.

Les premiers préparatifs ont été lancés il y a bien plus longtemps. Parlez-nous de tout ce qu'il a fallu d'abord clarifier en amont.
Des travaux préparatoires très intenses ont eu lieu dans un cadre restreint et confidentiel sur une durée d'environ quatre mois. Pendant ce temps, il a fallu aussi s'entendre avec Vontobel sur les points essentiels de la collaboration. C'est sur cette base solide que nous avons alors pu concevoir et réaliser le projet. Chose remarquable et sans doute aussi l'une des clés de la réussite du projet: pendant toute la durée du contrat, il n'y a eu aucune divergence sensible par rapport à ces conventions de principe.

Quel est le coût total du projet pour Raiffeisen?
Raiffeisen a investi 40 millions de francs dans le projet global. Cela peut sembler un montant élevé, mais l'introduction d'un nouveau système de traitement des dépôts-titres pour Raiffeisen aurait coûté sensiblement plus cher.

Ces coûts sont-ils répercutés sur le client?
Non, le projet n'a en principe aucune incidence négative pour le client. Nous pouvons compenser l'investissement au fil du temps, en réduisant nos coûts d'exploitation.

Avec le transfert des dépôts des clients, Vontobel gère un volume supérieur, ce qui devrait faire baisser les coûts des transactions. Pourriez-vous citer un exemple de ce que le client économisera grâce à cela?
Les prix des transactions pour les clients Raiffeisen sont déjà avantageux et vont d'ailleurs le rester grâce à la collaboration avec Vontobel. Cependant, pour ce prix, nos clients bénéficient désormais de la qualité et du service d'une banque privée suisse de tout premier ordre.

Au fait, quel sera le prochain projet dans la collaboration avec Vontobel?
Après la consolidation efficace de la coopération dans le traitement, nous allons maintenant nous concentrer sur l'approfondissement de la collaboration dans le domaine des produits. Vontobel est un fournisseur majeur de produits de placement éminemment novateurs. Ces produits, nous souhaitons les mettre à la disposition de nos clients d'une manière conforme à leurs besoins et à l'esprit du temps.

Interview: Pius Schärli

systèmes s'est avéré éminemment complexe. Il s'agissait de réserver le même traitement à toutes les régions linguistiques et d'exploiter au mieux les différents atouts de Raiffeisen et de Vontobel dans le sens de l'objectif commun. Les responsables du projet chez Raiffeisen et Vontobel mettaient en outre un point d'honneur à toujours maintenir à un niveau élevé la motivation de la bonne centaine de collaborateurs respectifs et cela pendant plus de deux ans et demi.

Le client se demandera sans doute pourquoi Raiffeisen ne s'occupe plus elle-même de la gestion des dépôts-titres. Il y a plusieurs raisons valables à cela. Raiffeisen transfère cette activité à un spécialiste avéré, d'où une amélioration de la qualité dans l'exécution commerciale et le traitement. Les clients Raiffeisen bénéficient désormais de l'expérience et du savoir-faire d'une banque majeure dans le secteur de l'administration des dépôts-titres et de la gestion de fortune.

Les exigences en matière de dépôts-titres deviennent de plus en plus complexes en raison de prescriptions sans cesse nouvelles (autorités) et d'évolutions techniques, ce qui requiert des connaissances pointues que le groupe Raiffeisen peut à présent obtenir de la Banque Vontobel et ne doit donc plus fournir lui-même. En fin de compte, Raiffeisen peut profiter des atouts indéniables de son partenaire de coopération.

... au profit du client

Par ailleurs, Raiffeisen peut désormais se concentrer davantage encore sur les conseils et l'encadrement à apporter aux clients. Déchargés de certaines tâches administratives, les conseillers à la clientèle peuvent ainsi mieux se consacrer à l'activité de placement. L'externalisation permet aussi à Raiffeisen d'offrir le niveau de qualité habituel à des conditions toujours avantageuses. De son côté, Vontobel renforce sa position lors de l'achat et est en mesure d'utiliser encore mieux et d'exploiter encore davantage la nouvelle infrastructure.

Le client ne ressent guère les effets de l'externalisation en elle-même, puisqu'elle s'est déroulée pour ainsi dire en coulisses. La Banque Raiffeisen est et reste évidemment l'interlocuteur et le cocontractant. Vontobel fournit chaque jour aux Banques Raiffeisen les données nécessaires à l'élaboration et à l'édition des documents de facturation et de dépôt. L'impression et l'expédition physiques se font auprès de la Banque Raiffeisen sur place ou de manière centralisée à Saint-Gall.

Pour cette année, Raiffeisen et Vontobel se sont fixé encore d'autres objectifs communs. Ainsi par exemple, Raiffeisen lance en permanence de nouveaux produits de placement développés par des spécialistes de Vontobel. Au cours de l'automne 2007, les investisseurs pourront en outre se réjouir d'un gain de transparence supplémentaire dans leurs dépôts. En effet, les clients pourront alors faire évaluer leurs dépôts-titres selon des méthodes de pointe et obtenir des informations supplémentaires dans le cadre du nouveau service «Extrait de performance» (PAR). Pour de plus amples informations, adressez-vous à votre conseiller clientèle. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Leasing ou crédit privé?

Changer de voiture signifie pour beaucoup se tourner vers le marché des voitures d'occasion. Mais, dans le choix du mode de financement, l'acheteur connaît-il toujours les différences entre le leasing et le crédit privé, ainsi que les effets possibles de la TVA?

Photo: Charles Ellena

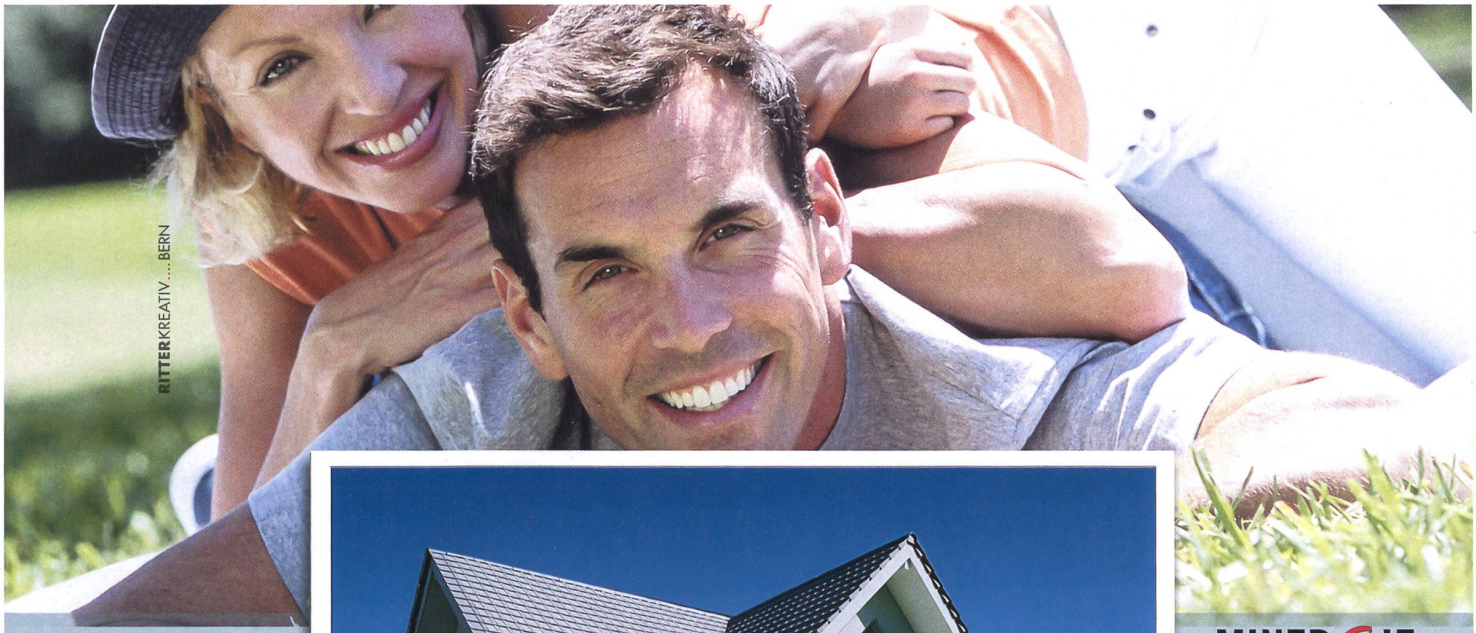
Dans un garage de Grolley (FR), un client a fait son choix et il cherche le meilleur mode de financement.

Conscient qu'un véhicule neuf perd pratiquement 30% de sa valeur en sortant du garage, Stéphane Duboud (nom fictif) a décidé de porter son choix sur une voiture d'occasion, si possible avec peu de kilomètres et à l'état de neuf. Il trouve son bonheur dans un garage tout proche au prix de 36 000 francs.

Attrayantes mensualités

Pour Stéphane Duboud, le choix d'un financement est dicté par la volonté de conserver sa liquidité et sa souplesse financière. Il est d'emblée très intéressé par la formule du leasing. Le taux d'intérêt moins élevé et le fait que le véhicule ne doit pas être amorti complètement permettent d'alléger le budget par des mensualités réduites. La valeur résiduelle d'un tel véhicule après 36 mois peut se monter à quelques milliers de francs. A priori, le leasing paraît très attrayant aux yeux de Stéphane Duboud.

Acheteur prudent, il calcule à la maison le coût effectif du financement. Il prend les 36 mensualités, y compris la TVA, ainsi que la valeur résiduelle avant de retrancher le prix d'achat. Le résultat laisse notre client songeur: le coût du financement dépasse de plus de 6000 francs ou



Espace pour des émotions!

MINERGIE
PARTENAIRE DE MINERGIE

VOTRE MAISON BAUTEC VOUS APPORTE LA CERTITUDE D'AVOIR PRIS LA BONNE DÉCISION! VOS DÉSIRS PERSONNELS ONT ÉTÉ PRIS EN COMPTE JUSQUE DANS LES MOINDRES DÉTAILS ET VOUS DÉCOUVREZ UNE NOUVELLE DIMENSION DU PLAISIR D'ÊTRE CHEZ SOI. VOTRE MAISON DE RÊVE BAUTEC, CLÉS EN MAIN – ET À PRIX FIXE!

POUR EN SAVOIR PLUS: WWW.BAUTEC.CH
OU COMMANDEZ TOUT SIMPLEMENT LA DOCUMENTATION GÉNÉRALE SUR NOTRE ASSORTIMENT ATTRAYANT.

BAUTEC
la maison du bonheur

Busswil/Lyss • Aarau • Nyon • Schwyz • Winterthur

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

Vase Hans Erni à tirage limité

Ce vase en porcelaine vous est proposé à un tirage limité à 2002 exemplaires dans le monde. Chaque vase est numéroté à la main et accompagné d'un certificat d'authenticité avec la Garantie de reprise de 365 jours de la maison Bradford.

Hans Erni est connu dans le milieu artistique suisse depuis plus de soixante ans déjà. Un remarquable sur la scène mouvementée du monde des arts contemporains. Son œuvre et sa vie n'en forme qu'un. Selon ses propres termes: "Un artiste est un témoin de son temps."

Prix d'émission: Fr. 99.-- (+ Fr. 8.90 Expédition et Service)

Bradford Group
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 58 68 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch
Internet: www.bradford.ch

Illustration:
les trois faces du vase,
hauteur 20 cm

Pour les commandes sur Internet-Shop veuillez introduire le code 48741 dans l'espace predisposé

www.bradford.ch

Bon de commande exclusif
Date limite: 12 mars 2007

48741

Oui, envoyez-moi le vase "Univers" de Hans Erni

☐ Je réglerai la facture après réception du vase

☐ Je vous règle ma commande par MasterCard ou Visa

Expire:

Veuillez compléter et retourner à: Bradford Group
Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 58 68 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch
Internet: www.bradford.ch

Nom/Prénom — À compléter en caractères d'imprimerie

Rue/No

NPA/Ville

e-mail

Téléphone — Signature — Veuillez signer votre commande

- Crée par Hans Erni exclusivement pour Bradford
- Porcelaine très fine
- Numéroté à la main
- Certificat d'authenticité
- Edition limitée

Conseils avant l'achat d'une voiture d'occasion

> **Prendre son temps.** Préparez l'achat d'un véhicule d'occasion en comparant les offres.

> **Définir ses besoins, son budget.** Déterminez les buts d'utilisation car, pour un même budget à l'achat, vous pouvez accéder à tous les types de véhicules. Renseignez-vous sur les caractéristiques techniques du véhicule, sa puissance fiscale, sa consommation, la dimension des pneumatiques, le coût des pièces de rechange, etc. Il s'agit clairement de se fixer des limites: achat, entretien, assurance, kilométrage.

> **Inspecter le véhicule.** Inspectez minutieusement le véhicule et essayez-le avant de prendre une décision. Un historique limpide et un carnet d'entretien à jour constituent une bonne base de négociation. Clarifiez les prestations de garantie (par ex. «sur pièces et main-d'œuvre pour trois mois»).

> **Contrôler le prix.** Référez-vous à la liste des prix indicatifs publiée chaque année par Eurotax. Chacun peut s'y référer pour établir des comparaisons. Une évaluation en ligne coûte 11 francs (www.eurotaxglass.ch). Le TCS fournit une offre similaire (par écrit: membres, 5 francs et non membres, 25 francs; par téléphone: 4.23 CHF/min.).

de plus de 17% le prix d'achat sur trois ans (voir le tableau comparatif)! En discutant avec son garagiste, il apprend que le véhicule est imposé sur la marge. Qu'est-ce que cela signifie pour notre client?

Bien faire ses calculs

Le prix d'achat, sur la base duquel sont établis les acomptes de leasing, dépend si le précédent détenteur du véhicule – avant que le garage ne le lui rachète – décompte la TVA. Si tel n'est pas le cas, alors la chaîne de la TVA est interrompue. Lors de la reprise, le garagiste ne peut ainsi déduire aucune TVA. Par contre, il doit la payer à nouveau sur la différence entre l'achat et la vente. Et la loi ne permet pas à la société de leasing qui rachète le véhicule de déduire la TVA alors que les acomptes de leasing y sont complètement soumis. Cela signifie une charge supplémentaire de 7,6% au profit de l'administration fiscale.

Cette façon de faire imposée par la législation actuelle rend ainsi le leasing peu attrayant lorsque la voiture d'occasion porte la mention «imposition sur la marge» ou «marge imposée». A travers la charge fiscale supplémentaire, le taux d'intérêt effectif dans notre exemple passe de 5,64% à 10,11%! Finalement, la formule du petit crédit se révèle ici bien plus avantageuse puisqu'au décompte final, Stéphane Duboud paierait sa voiture 40 761 francs en contractant un crédit à la consommation au lieu de 42 373.60 francs avec la solution du leasing!

Par contre, dans le cas d'une voiture d'occasion portant la mention «imposition selon régime normal» ou «TVA comprise» – c'est-à-dire que la voiture a été rachetée par le garagiste à une société assujettie à la TVA – la formule du leasing devient alors la solution la plus intéressante puisqu'au décompte final, la voiture coûterait à Stéphane Duboud 39 428.80 francs.

L'intérêt du client d'abord

«Nous rendons attentifs nos clients à ces deux modes d'imposition car les écarts peuvent être conséquents, comme le montre l'exemple de Monsieur Duboud.» Membre de la direction à la fois de Raiffeisen Leasing et de Raiffeisen Credit, Mario Brandenberg insiste sur le fait que l'acheteur doit se renseigner auprès du garage afin de savoir si le véhicule est soumis à une imposition sur la marge ou au régime normal.

Raiffeisen Leasing ne finance que les voitures d'occasion vendues par des garages, avec moins de quatre ans d'âge et moins de 80 000 km au compteur, qui ne soient pas sous le régime de la marge imposée, dans l'intérêt du client. La solution du crédit privé est alors recommandée.

Autant pour le leasing que pour le crédit privé, Mario Brandenberg met en garde les personnes intéressées contre les risques de surendettement: «D'une part, nous nous tenons aux conditions dictées par la loi sur le crédit à la consommation. D'autre part, nous obéissons à des lignes de conduite internes strictes qui prennent en compte le cadre budgétaire du client et le montant maximal de crédit supportable. Notre devise est de proposer un financement équitable, à des conditions avantageuses et selon des principes éthiques.» ■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Comparaison des différents modes de financement

	Leasing (marge imposée)	**Leasing (TVA comprise)**	**Crédit privé**
Prix net	CHF 36 000	CHF 36 000	CHF 36 000
TVA déductible (7,6%)	CHF 0	CHF 2543	
Base de calcul des mensualités	CHF 36 000	CHF 33 457	CHF 36 000
Durée	36 mois	36 mois	36 mois
Valeur résiduelle, TVA comprise	CHF 5380	CHF 5380	
Taux d'intérêt effectif	5,64%	5,64%	8,57%
Mensualité (avec TVA pour le leasing)	CHF 1027.60	CHF 945.80	CHF 1132.25
Total des coûts	**CHF 42 373.60**	**CHF 39 428.80**	**CHF 40 761.00**
Coûts de financement	**CHF 6373.60**	**CHF 3428.80**	**CHF 4761.00**

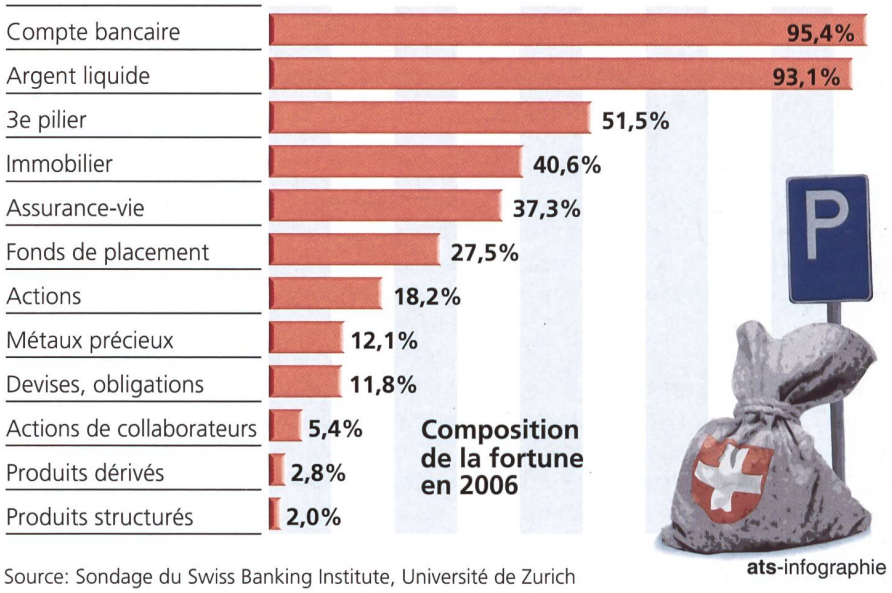
POLITIQUE DE PLACEMENT

Continuer à préférer les actions

De plus en plus de marchés des actions flirtent à nouveau avec les niveaux record du passé ou s'en approchent. Cela ne signifie pas pour autant qu'ils sont évalués trop favorablement. Au contraire, l'évaluation de la plupart des bourses apparaît aujourd'hui beaucoup plus attrayante qu'à la fin des années 90, les bénéfices des entreprises ayant nettement augmenté depuis. En harmonie avec une conjoncture plus calme, la croissance des bénéfices devrait ralentir en 2007 tout en restant attractive. La tendance pour les taux d'intérêt étant plutôt à la hausse, les actions continuent globalement à offrir un meilleur rendement que les obligations. Pour la répartition tactique de la fortune, il est donc recommandé de continuer à sur-pondérer les actions. Nous recommandons toujours de sous-pondérer les obligations, leurs perspectives de rendement étant peu attractives en raison des taux assez bas. *Walter Metzler*

GRAPHIQUE DU MOIS

Les formes de placement les plus utilisées



Source: Sondage du Swiss Banking Institute, Université de Zurich

BOÎTE AUX LETTRES

A quoi faut-il veiller lors de l'achat de certificats indiciels?

L'investisseur devrait avoir un horizon de placement de plusieurs années. Il convient en outre de ne choisir que des certificats à durée illimitée et provenant de banques réputées. Il ne faut pas oublier non plus qu'avec la plupart des certificats indiciels, si on participe à l'évolution de l'indice, on ne profite pas des versements de dividendes. Durant les phases de récession, on reçoit de plein fouet la vague négative; c'est pourquoi les investisseurs très attentifs à la sécurité devraient investir dans des certificats avec garantie totale ou partielle du capital ou dans des fonds, dans la mesure où le gérant du fonds peut réduire la part d'actions. La règle lors de l'achat de certificats indiciels est la suivante: plus la disposition à prendre des risques est grande, plus on a affaire à des certificats en monnaie étrangère et à des indices exotiques. *Harald Anderau, Chef Produits structurés, Raiffeisen Suisse*

NOTRE CONSEIL

Investir en Chine par les fonds

Lorsqu'il est question de taux de croissance économique, impossible de faire l'impasse sur la Chine. L'Europe et les Etats-Unis ne peuvent que rêver d'une croissance à 10%. Ces attentes se retrouvent également dans les cours des actions, qui ont doublé durant l'année passée. Mais les perspectives d'avenir le plus souvent très optimistes font fréquemment oublier que la Chine reste un pays émergent, avec les risques que cela comporte. C'est pourquoi les taux de croissance élevés constituent en même temps un facteur d'inquiétude.

Viennent s'y greffer des problèmes structurels. Pour la plupart des investisseurs, il n'est donc pas judicieux d'acheter des actions isolées. En revanche, un fonds peut leur permettre de s'engager sur le marché chinois en réduisant les risques. Les gérants de fonds disposent en outre de meilleures informations et d'une grande expérience. Concernant les attentes en matière de rendement, il est particulièrement important de savoir selon quels principes le gérant du fonds procède à la sélection des actions présentes dans le portefeuille.

Le choix des titres du fonds «Vontobel Fund – China Stars Equity» lancé récemment obéit à une approche «bottom up»; cela veut dire qu'on recherche au moyen d'une analyse fondamentale des actions présentant un rapport rendement/risque favorable afin d'améliorer le potentiel de rendement sans pour autant augmenter le risque. Les fonds «Far East» et «Emerging Markets», dont la valeur a triplé au cours des cinq dernières années, montrent bien comment une gestion compétente du fonds permet de tirer profit avec succès des opportunités offertes dans l'espace asiatique. Il n'en reste pas moins que quiconque souhaite investir en Chine doit compter avec des revers passagers et de fortes variations des cours. Pour tirer profit de la dynamique chinoise, il est indispensable d'avoir une tolérance au risque élevée et un horizon de placement particulièrement lointain. *Patrick Herger*

STRATEGIES DE PLACEMENT

Approche axée sur la valeur

Diverses études ont confirmé que l'approche axée sur la valeur est à long terme la meilleure stratégie de placement. Elle a fait du célèbre investisseur Warren Buffett le deuxième homme le plus riche du monde (après Bill Gates). Mais qu'est-ce au juste que le Value Investing?

Imaginons qu'un amateur d'antiquités découvre dans une boutique une chaise vendue 500 francs; mais il estime pour sa part que cette chaise vaut 600 francs. S'il a raison et qu'il arrive à la revendre à ce prix, il a su tirer profit du principe de base de l'approche «Value», qui est de rechercher des valeurs négociées à un prix trop bas sur le marché. Lorsque des entreprises sont sous-évaluées en Bourse, il est probable que leur valeur augmentera tôt ou tard pour leur faire atteindre un prix plus conforme à la réalité. Dès que c'est le cas, on les revend.

La difficulté de cette stratégie de placement est bien évidemment de savoir reconnaître qu'il y a sous-évaluation. L'amateur d'antiquités a pu réaliser une affaire parce qu'il s'y connaît en meubles anciens. Pour choisir des actions avec une approche orientée sur la valeur, il n'y a pas besoin de s'y connaître en meubles, mais il faut disposer de connaissances approfondies en économie. C'est la seule manière d'identifier les actions négociées en dessous de leur valeur sur le marché. La sous-évaluation de certains titres est possible parce que les marchés boursiers ne fonctionnent pas toujours de manière efficace; ils sont influencés à court terme par des facteurs psychologiques, qui aboutissent souvent à un comportement grégaire et à des exagérations.

L'approche «Value» tire profit de cette irrationalité du marché. C'est surtout dans les périodes difficiles, quand les cours chutent, qu'apparaissent clairement les bénéfices de cette stratégie. La meilleure façon de profiter des avantages de la stratégie Value est d'acheter un fonds de ce type. Raiffeisen propose ainsi différents fonds Vontobel qui ont opté pour cette approche de l'investissement et épargnent à l'investisseur la peine de rechercher des actions sous-évaluées. Toutefois, cette stratégie ne garantit pas forcément des gains rapides. Au contraire, parce qu'il faut parfois des années avant que la Bourse ne reconnaisse la réelle valeur d'une action, cette stratégie convient plutôt aux investisseurs qui ont un horizon de placement à long terme. *Patrick Herger*

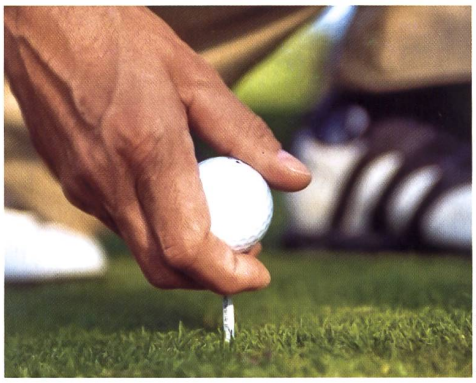


Photo: Raiffeisen Suisse

Comme le golf, les placements demandent parfois de la patience.

LE MARCHÉ FINANCIER SUISSE

Des taux en légère hausse

La croissance reste modérée aux Etats-Unis, ce qui ne manquera pas de se répercuter sur la conjoncture européenne. En Asie, l'expansion se poursuit de manière effrénée, et les pays d'Europe de l'Est continuent à combler leur retard. Comme ces marchés sont désormais plus importants pour l'Europe que les Etats-Unis, la conjoncture européenne est bonne. L'apaisement de la conjoncture mondiale réduira la pression inflationniste, d'autant plus qu'en 2007, le prix du pétrole sera en moyenne inférieur au niveau de 2006.

Walter Metzler, conseiller financier chez Vontobel Asset Management & Investment Funds.

Le ralentissement de l'inflation permet d'ores et déjà à la Banque centrale américaine de baisser à nouveau ses taux directeurs. Sur le marché des capitaux, les taux resteront donc pour le moment assez bas. La relance de la croissance américaine en vue pour cet été devrait toutefois les faire grimper légèrement. Au final, les taux américains devraient à peine évoluer d'ici la fin de l'année. En Europe, la politique monétaire exerce encore une légère pression haussière sur les taux sur le marché des capitaux, les taux directeurs en Suisse et dans la zone euro devant être relevés une fois encore en 2007. Mais le fléchissement de la dynamique conjoncturelle et l'environnement international en matière de taux empêchent une trop forte hausse des taux. Sur les marchés des capitaux européens, la tendance n'est qu'à une hausse modérée des taux.

Rhin – Pays des tulipes

Un voyage au fil du Rhin constitue un classique en matière de croisières fluviales. Au fil de ce fleuve, châteaux, vignobles et villes historiques se succèdent dans des paysages romantiques. Et finalement, les Pays-Bas, partiellement entourés par la mer et les immenses champs de tulipes du parc Keukenhof. A découvrir et redécouvrir.

Voyage en train ou en avion pour Amsterdam – (fac.) tour des canaux – (fac.) excursion au Keukenhof – Utrecht – Nimègue – Promenade nocturne à Düsseldorf – Tour de ville de Cologne – Tour de ville à Coblence – Rhin romantique – (fac.) excursion au «Siegfrieds Musikkabinett» à Rüdesheim – (fac.) visite de Spire – (fac.) tour de ville de Strasbourg – Bâle

Date 2007
(8 jours, CHF 2150.–)
Amsterdam – Bâle
14.04 – 21.04 (sa-sa)
Période idéale pour la floraison des tulipes!

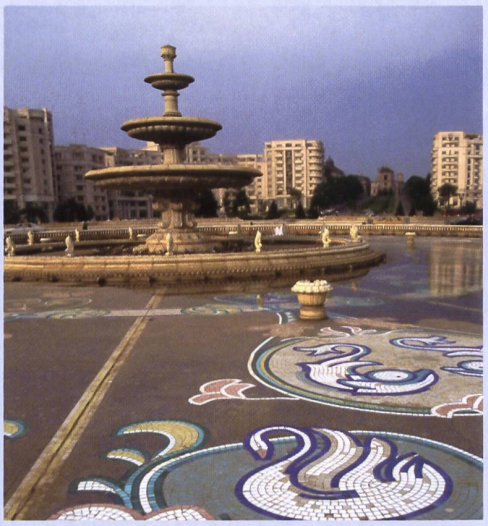
Pays-Bas

Durant la floraison des tulipes, voguer au fil des voies navigables néerlandaises est une expérience inoubliable. Un paradis de fleurs, d'odeurs et de couleurs, des villes pittoresques, des moulins à vent typiques, des digues et des canaux vous y attendent. Appréciez également une balade sur les somptueux canaux de la ville d'Amsterdam.

Voyage en train ou en avion pour Amsterdam – (fac.) tour des canaux – (fac.) excursion au Keukenhof – (fac.) tour de ville de Gouda – Promenade à Kinderdijk – (fac.) visite du château de Het Loo – Promenade à Deventer – (fac.) excursion à Giethoorn – (fac.) excursion au musée de Zuiderzee – (fac.) tour de l'île de Texel – (fac.) excursion à Alkmaar – Tour de ville de Amsterdam – retour en Suisse

Date 2007
(8 jours, CHF 2290.–)
Amsterdam – Amsterdam
28.04 – 05.05 (sa-sa)
Période idéale pour la floraison des tulipes!

Danube – Mer Noire



Entre Budapest et la Mer Noire, vous naviguerez à travers quatre pays d'Europe. De nos jours, le fleuve offre sans doute les plus beaux paysages fluviaux d'Europe. Vous visiterez d'intéressantes villes. Les prairies tranquilles, les rochers abrupts ainsi que la riche faune et flore confèrent aux rives du Danube un charme incontestable. Pour couronner le tout, vous visiterez le delta du Danube.

Voyage en avion pour Budapest – tour de ville de Budapest – (fac.) excursion à la Puszta – (fac.) excursion à Pecs – Tour de ville de Belgrade – (fac.) excursion Carpates – (fac.) excursion à Belogradcik – (fac.) tour de ville de Russe – (fac.) excursion à Bucarest – (fac.) excursion à Constanta et le Mer Noire – (fac.) excursion au delta du Danube – retour en Suisse

Date 2007
(11 jours, CHF 3750.–)
Budapest – Delta du Danube
05.08 – 15.08 (di-me)

Votre bateau de première classe
MS SWISS RUBY****
(année de construction 2002)
43 cabines extérieures avec TV couleur, radio, minibar, safe, sèche-cheveux, climatisation, douche et WC. Portes-fenêtres sur le pont «Rubin». Hall de réception, boutique de bord, restaurant, salon avec bar panoramique et piste de danse, sauna, pont soleil. Très bonne cuisine.

GARANTIE DE VOYAGE

Prestations comprises :
- ✔ **Services de bagages** et transferts
- ✔ Bateau de première classe
- ✔ **Croisière dans une cabine à 2 lits, pont principal**
- ✔ **Pension complète et pourboires à bord**
- ✔ **Toutes les taxes portuaires**
- ✔ **Guide Flotel-Tours de début à la fin**
- ✔ Documents de voyage, Frais de dossier

Rhin – Pays des tulipes et Pays-Bas:
- ✔ Voyage en train 2ème classe pour Amsterdam
- ✔ Billet de raccordement 2ème classe, base ½-tarif

Rhin – Pays des tulipes :
- ✔ **Lunch dans le train**
- ✔ **Retour en bus confortable de Bâle**

Pays-Bas :
- ✔ **2 paquets lunch dans le train**

Mer Noire – Danube :
- ✔ Vol de ligne Suisse – Bucarest, Budapest – Suisse
- ✔ **Toutes les taxes d'aéroport**

Flotel-Tours

Flotel-Tours SA, Av. du Casino 45,
1820 Montreux, fax 021 963 83 52,
E-Mail: flotel-tours@geriberz.ch

PA0706f

Demandez le catalogue!
Téléphone 021 963 83 34

Investir, une mission pour ma Banque Raiffeisen

Les fonds de placement conviennent particulièrement aux actifs immobilisés de taille relativement modeste. Cependant, on peut se demander comment trouver les produits adéquats lorsque l'on sait que plus de 5000 fonds de placement différents existent rien qu'en Suisse? Le principe est le suivant: tout investissement doit être mûrement réfléchi et correspondre à la situation patrimoniale globale de l'investisseur.

Lors d'un conseil en placement, l'expert financier de Raiffeisen commence par analyser avec le client la situation patrimoniale globale de ce dernier. Ils en déduisent les objectifs que le client souhaite atteindre avec ses placements. La Banque Raiffeisen élabore ensuite sur la demande du client des propositions pour différentes stratégies de placement. Concrètement, elle présente au client les possibilités dont il dispose pour investir son capital dans tels ou tels instruments de placement et de quelle manière il peut le faire. Parmi ces instruments figurent non seulement les fonds de placement, mais aussi des produits garantissant le capital, des produits structurés, des instruments dérivés, etc.

Lors du conseil, la Banque Raiffeisen prend naturellement aussi en compte l'horizon de placement, c'est-à-dire la période pendant laquelle le client pense investir. Il est tout aussi important de calculer les risques de placement que le client peut et souhaite courir. Une fois la sélection des produits financiers faite, la Banque Raiffeisen prend en charge la gestion des placements et informe régulièrement le client sur l'évolution de leur valeur. Les Banques Raiffeisen proposent un conseil en placement personnalisé dénommé «FinanceExpert». Laissez-vous convaincre et rendez-vous dans votre Banque Raiffeisen pour un entretien sans engagement! *(uk)*

Photo: Raiffeisen Suisse

Le conseil en placement est une question de confiance. Il repose sur un entretien conseil dans une Banque Raiffeisen.

Participe au plus grand concours pour la jeunesse d'Europe!

Cette année encore, plus de 50 000 enfants et adolescents originaires de toute la Suisse participeront au concours Raiffei-sen pour la jeunesse, qui en est déjà à sa 37e édition. Ce concours de peinture complété par des quizz, auquel participent de nombreuses écoles, porte cette année le titre «Découvre le pro qui sommeille en toi!». Les enfants nés entre 1989 et 1999 doivent peindre ce qu'ils aiment ou savent faire ou encore les métiers qui les intéressent.

Cette année, le concours est placé sous le parrainage de José Manuel Barroso. Le président de la Commission européenne insiste sur la grande importance du bon choix professionnel. Celui-ci donne selon lui envie d'affronter l'avenir. Son conseil: «Participez au concours pour la jeunesse et découvrez ce qui se cache en vous. Vous ferez un grand pas en avant.»

Photo: Raiffeisen Suisse

Les documents détaillés relatifs au concours sont disponibles dans les Banques Raiffeisen ou sur Internet (www.raiffeisen.ch/concours). Date limite de participation: le 2 mars 2007. Plus de 2000 prix attendent les vainqueurs. Le point culminant de cet événement aura lieu le 15 juin 2007 à Lucerne: plus de 1000 enfants de Suisse et les vainqueurs des catégories d'âges les plus avancées de tous les pays participants (Allemagne, Finlande, France, Luxembourg, Italie et Autriche) y seront présents. *(psi)*

Offrez-vous le logement de vos rêves!

Raiffeisen sera elle aussi de la partie lors des plus grands salons de l'immobilier de Suisse, organisés en mars à Lausanne, Bâle et St-Gall, véritables lieux de rencontre entre l'offre et la demande. Les personnes intéressées y trouveront ce qu'elles cherchent depuis longtemps: maison individuelle ou appartement. Ceux qui s'intéressent au financement d'un achat immobilier ou aux services fournis dans le cadre de la propriété du logement trouveront eux aussi réponse à leurs questions. Pour la troisième fois, Raiffeisen sera représentée à Habitat & Jardin – 100 000 visiteurs en 2006 – dans le cadre des Jardins de l'immobilier. Présentant un concept novateur, le stand ne manquera pas d'animation entre les demandes de renseignements sur le groupe Raiffeisen en général et le financement hypothécaire en particulier. Les visiteurs pourront, en plus, participer à un jeu-concours et remporter des prix attrayants, sans oublier le cadeau qu'ils pourront retirer sur présentation du coupon ci-dessous.

Salon	**Habitat-Jardin «Les Jardins de l'immobilier»**	**IMMOFOIRE**	**Salon de l'immobilier pour la propriété et la location**
Date	10–18 mars 2007	9–11 mars 2007	23–25 mars 2007
Où	Beaulieu Lausanne	Centre des expositions de Bâle	Halles de l'Olma à St-Gall
Horaires d'ouverture	semaine, 13 h 00–21 h 00 week-end, 10 h 00–18 h 00	tous les jours, 10 h 00–18 h 00	ve, 15 h 00–19 h 30 sa, 10 h 00–18 h 00 di, 10 h 00–17 h 00
Exposition spéciale	Invité d'honneur: Dubaï Conférences thématiques	Evolutions techniques dans le secteur de l'environnement	Thème principal du salon: le métal et la lumière.
Infos	www.habitat-jardin.ch	www.immofoire.ch	www.immo-messe.ch

Votre bon cadeau:

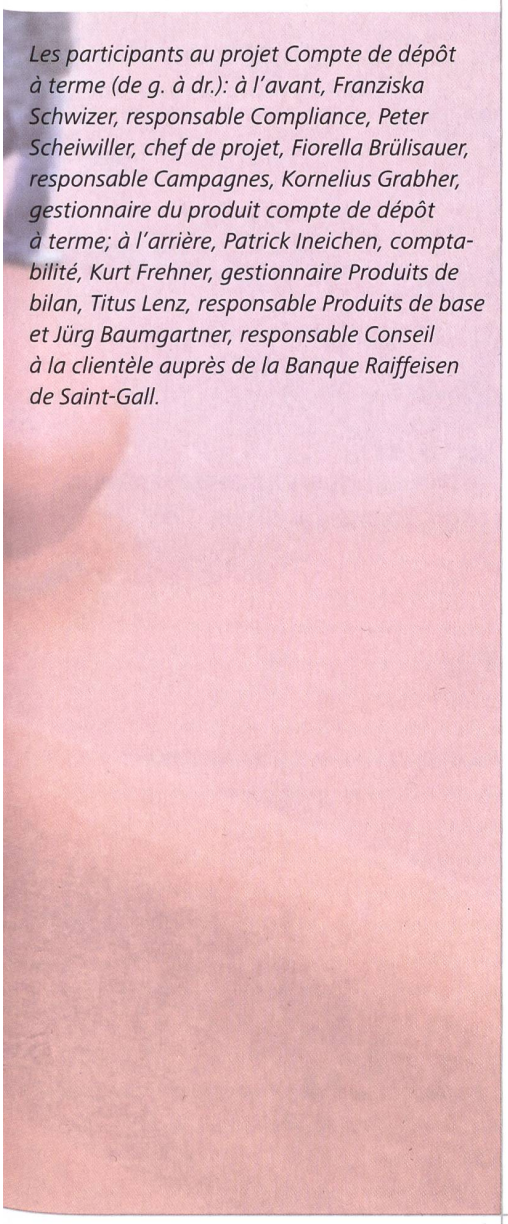
Ce coupon vous donne droit à un cadeau surprise que vous pourrez retirer au stand Raiffeisen.

Nom

Prénom

Client d'une Banque Raiffeisen

La genèse d'un produit bancaire



Les participants au projet Compte de dépôt à terme (de g. à dr.): à l'avant, Franziska Schwizer, responsable Compliance, Peter Scheiwiller, chef de projet, Fiorella Brülisauer, responsable Campagnes, Kornelius Grabher, gestionnaire du produit compte de dépôt à terme; à l'arrière, Patrick Ineichen, comptabilité, Kurt Frehner, gestionnaire Produits de bilan, Titus Lenz, responsable Produits de base et Jürg Baumgartner, responsable Conseil à la clientèle auprès de la Banque Raiffeisen de Saint-Gall.

Photo: Donato Caspari, caspfoto

Les produits bancaires ne sont pas aussi sexy qu'une Harley Davidson. Mais grâce à eux, vous pouvez vous payer plus facilement une telle moto mythique, en mettant de l'argent de côté ou en finançant son achat avec l'aide de votre banque.

Il arrive que les innovations dans le secteur bancaire mettent un temps relativement long avant d'être acceptées et/ou utilisées par la majorité des clients. De nos jours, presque tout le monde possède une carte Maestro ou du moins une carte plastique dans son portefeuille. Or, lorsque les 23 (!) premiers Bancomats ont été installés en avril 1968, il y avait en tout et pour tout 4000 cartes perforées Bancomat en circulation. Aujourd'hui, plus de 700 000 clientes et clients Raiffeisen possèdent déjà une carte Maestro leur permettant de retirer de l'argent liquide à plus de 5500 Bancomats répartis sur tout le territoire suisse.

Souvent, les produits bancaires se perfectionnent aussi au fil du temps. Ainsi par exemple, depuis 1995, les institutions financières autrichiennes, allemandes et suisses ont commencé à doter leurs cartes de débit (cartes Maestro) d'une puce électronique au recto, en plus de la bande magnétique. Au dos, ces cartes portent en Suisse la mention «CASH». La carte peut ainsi vous servir de porte-monnaie électronique pour les menues dépenses partout où il vous faut normalement des pièces de monnaie, à condition que l'endroit affiche un logo correspondant. Ce sont au total plus de 17 000 endroits partout en Suisse.

Au fait: vous êtes-vous déjà demandé tout ce qu'il faut pour amener un nouveau produit bancaire à maturité?

Nouveaux besoins

Les banques proposent, outre des conseils dans toutes les questions financières, aussi des produits concrets d'épargne, d'hypothèque, de placement et de prévoyance. L'évolution des besoins de la clientèle, la situation concurrentielle, les réorientations stratégiques, etc., exigent en permanence des idées de nouveaux produits et l'adaptation de produits existants. Actuellement, chez Raiffeisen, le client peut faire son choix dans un catalogue de plus de 330 produits: près de la moitié d'entre eux sont des produits de placement (150), suivis des produits de paiement (77), puis des produits de comptes d'épargne et de transaction (35) ainsi que des produits de crédit (29); d'autres produits relèvent du domaine des conseils, de la prévoyance et des assurances. Avant sa commercialisation, tout produit fait l'objet d'un développement approfondi assuré par une équipe de projet. Mais remontons encore d'un niveau, jusqu'à la source: à l'origine de tout produit, il y a une idée. Prenons comme exemple le compte de dépôt à terme qui sera proposé comme nouveau produit le printemps prochain. «Plusieurs banques ont signalé le besoin d'un tel produit. Il s'agit d'offrir au client une alternative à l'obligation de caisse. Le produit devrait gagner en facilité et en sécurité», explique Kurt Frehner, gestionnaire Produits de bilan chez Raiffeisen Suisse. Souvent, de nouveaux produits

Votre avis nous intéresse!

Quelles expériences avez-vous faites avec les produits Raiffeisen? Regrettez-vous l'absence de certains produits? Envoyez-nous un e-mail à panorama@raiffeisen.ch ou une carte postale à: Panorama, «Contact», route de Berne 20, 1010 Lausanne. Parmi les envois reçus, nous tirerons au sort dix gagnants qui se verront offrir un parapluie Raiffeisen bien pratique. Bonne chance!

CARE SHOP

TOP QUALITY
TOP PRICES

PAR ÉGARD POUR VOTRE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

Fauteuil tournant de bureau ERGOTEC SYNCHRO

au lieu de 1198.– **498.–** 698.– au lieu de 1498.– (en cuir)

Fauteuil tournant de bureau professionnel conçu selon les dernières acquisitions en matière d'ergonomie, forme anatomique parfaite; mécanisme synchro-blocable; réglage de hauteur par vérin à gaz de sécurité; adaptation individuelle au poids; appui-reins ergonomique; dossier à filet aéré inusable ménageant le dos et évitant la fatigue, ne «colle» pas au dos; appui lombaire à réglage (soutien de la colonne vertébrale et des disques); appui-tête et appui-nuque (amovible); accoudoirs à 12 positions de réglage en hauteur et latéralement avec appuis rembourrés; convient à toutes les activités quotidiennes au bureau, en particulier le travail à l'écran. Dimensions: (hxlxp) 45-56 x 52.5 x 48.5 cm, poids: 22 kg, mode d'emploi et de montage en fr, it, all, angl. Garantie 3 ans. Pied: bois/bambou, alu poli, alu noir; avec galets de tapis (galets pour sols durs en option: CHF 20.- les 5)

Couleurs du tissu: 1. orange, 2. rouge, 3. bleu, 4. vert clair, 5. sable, 6. gris, 7. noir. Couleur du cuir: noir

1 2 3 4 5 6 7

Hometrainer CARDIO PRO

au lieu de 698.– **398.–**

Système de freinage magnétique silencieux et sans entretien conçu pour s'entraîner en contrôlant sa fréquence cardiaque, idéal pour éliminer les graisses et améliorer condition et fitness ; ajustage manuel de la résistance de pédalage de 1 à 10 ; pulsomètre par capteurs intégrés au guidon plus **mesure indépendante de la fréquence cardiaque de la précision d'un électro-cardiogramme au moyen d'une ceinture pectorale** jointe ; ordinateur équipé d'un écran tactile et d'un écran LCD grande vision (fréquence cardiaque, FC en phase de récupération, temps, vitesse, distance, calories, etc.) ; selle en gel réglable à l'horizontale, à la verticale et inclinable ; masse du volant de **8 kg permettant un pas-de-géant** sans vibrations même en cas de contrainte importante ; guidon de triathlète réglable ; pédales extra larges ; roulettes de transport intégrées ; cadre de grande stabilité et de qualité comparable aux studios de fitness ; charge admissible : 150 kg ; notice d'utilisation en all., fr., it. Garantie de 2 ans.

Cardiofréquencemètre OMNI STEEL

au lieu de 169.– **129.–**

Pulsomètre avec émetteur aussi précis qu'un ECG, ceinture thoracique, support potence. **Modèle haut de gamme doté de 21 fonctions:** pouls, heure, date, réveil, chronomètre, fréquence cardiaque, compteur de calories dépensées/graisses brûlées, temps de récupération, alarme sonore et visuelle en cas d'écart des valeurs seuils, éclairage, plaque dorsale antibactérienne avec 6 canaux de transpiration etc. Piles faciles à changer. Instructions d'utilisation en fr, it, all, angl.Garantie de 2 ans.

Bâtons de trekking et de randonnée ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

au lieu de 169.– **98.–**

Bâton de randonnée et de trekking 3 brins en alliage d'aluminium 7075 T6 haute technologie de qualité supérieure avec système anti-choc et pointe Wolfram/Carbide. Poignée supérieure en liège isolant avec poignée contourgrip EVA-Full-Foam allongée utilisable lorsque le bâton est raccourci. **Poignée ergonomique inclinée de 15 degrés** avec deux dragonnes réglables interchangeables. Modèle très stable et robuste, réglable de 77 à 140 cm, sac de transport et de rangement inclus. Couleur: bleu/vert/argent/noir

Veste fonctionnelle d'extérieur PLATINUM 5 EN 1

au lieu de 598.– **198.–**

Veste d'extérieur (4 saisons) haut de gamme, testée en conditions himalayennes, répondant aux exigences les plus élevées **comprenant 2 vestes intérieures amovibles en tissu polaire (isolation moyenne élevée: 250/450g/m²)** et offrant toute une panoplie de qualités techniques fabriquée en HIMATEX deux couches, une fibre respirante, imperméable à 100% au vent et à l'humidité, surface couche supérieure en ripstop anti-déchirures et anti-abrasion ; renfort des coudes et des épaules ; imperméabilité : 12'000 mm, micro-aération : 5'000 mvt (g/m²/24h) ; 1 poche intérieure de poitrine avec zip, 4 poches extérieures avec zip, 3 avec zip-/2 poches en tissu polaire ; Cool System : aération par ouvertures avec zip ou bandes velcro sous les aisselles ; capuche réglable et amovible enroulable dans le col ; manchettes réglables par bandes velcro ; coutures imperméables thermosoudées ; cordons d'ourlet du bas et de taille élastiques ; fabriqué au Népal par HIMALAYA OUTDOOR®

10 coloris : 1. jaune, 2. orange, 3. rouge, 4. bleu ciel, 5. bleu glace, 6. marine, 7. light olive, 8. dark olive, 9. gris, 10. noir

Tailles : XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pantalon fonctionnel d'extérieur FLEX 2 EN 1

au lieu de 249.– **129.–**

Pantalon fonctionnel léger fabriqué en HIMATEX deux couches, une fibre respirante 100% imperméable au vent et à l'humidité, surface couche supérieure en ripstop anti-déchirure et anti-abrasion, renforts aux genoux et au fessier, imperméabilité : 12'000 mm, micro-aération : 5'000 mvt (g/m2/24h), zip latéral sur toute la longueur de jambe, bas de jambe réglable avec bande velcro. 4 poches zippées. Protection des bords. Assorti à la veste PLATINUM 5 en 1. Fabriqué au Népal par HIMALAYA OUTDOOR®

Couleur : noir, Tailles : XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL

Chaussures de trekking HI-TEC

au lieu de 149.– **98.–**

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

Pointures: 41½, 43½, 44, 44½, 45, 46, 47

Sac à dos multifonctions X-TRAIL HYDROLITE 27+5

au lieu de 298.– **129.–**

Sac à dos multifonctions aux multiples équipements et **comprenant un système de désaltération à isolation totale (3 litres)** ; aération dorsale tri-directionnelle AirPort™ efficace, rembourrage du dos et de la ceinture de taille ErgoFoam™ ; compartiment principal avec zip et poche de rangement, ceinture de taille et sangle de poitrine, bretelles ergonomiques avec système SuspensionStrap, poche frontale avec filet et sangles, 2 poches latérales à sangles élastiques, système de fixation des bâtons de randonnée ; diverses sangles de compression et de fixation et sangles en caoutchouc pour sac de couchage, casque, etc. ; bandes réfléchissantes 3M, protection anti-pluie, poche pour téléphone mobile, support CD/MP3, organizer, sac de laptop, porte-monnaie, etc. Idéal pour les activités de plein air (randonnée, trekking, ski, cycle, escalade) et les loisirs. Matériel: ripstop Diamond/Dobby robuste. Volume : 27+5 Litres.

Couleurs : 1. orange, 2. rouge, 3. bleu, 4. bleu glace, 5. vert, 6. noir

1 2 3 4 5 6

Article / dimension / couleur	Quantité	Prix	Adresse Panorama 02/07
			Nom et prénom
			Rue
			NPA/localité
			Téléphone
			Date/signature

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

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

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

Venez visiter nos magasins «Careshop»:

- **4052 Bâle, Lautengartenstr. 23, tél. 061 227 92 75**
  Lundi-jeudi 9.00 - 17.00 • vendredi 9.00 - 16.00 • samedi fermé
- **3380 Wangen a.A., Vorstadt 4, tél. 032 621 92 91**
  Lundi-vendredi 14.00 - 18.00 • samedi 10.00 - 16.00

P

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

voient le jour au sein des départements spécialisés de la centrale de Raiffeisen à Saint-Gall. Mais la première impulsion émane aussi régulièrement des clients. «Ils font part de leurs idées et desiderata à leur banque locale qui les transmet ensuite à Raiffeisen Suisse», raconte Kurt Frehner.

Dans tous les cas de figure, les besoins de la clientèle Raiffeisen ont priorité, comme par exemple pour les certificats avec capital garanti, très demandés en ce moment. Ici, le besoin de sécurité du client était déterminant. Le département de gestion des produits a perçu ce signal et créé ensuite des instruments d'investissement appropriés, en collaboration avec Vontobel.

Parcours d'obstacles

Une fois que l'idée du produit est née, c'est le début d'un processus de développement classique. Il s'agit tout d'abord d'élaborer un concept grossier, assorti d'une description de l'idée. C'est comme lorsque vous réalisez l'esquisse d'une table sur une feuille de papier pour la porter au menuisier. La phase suivante consiste à élaborer le concept détaillé. Toutes les documentations sont envoyées, pour avis, aux départements spécialisés concernés ainsi qu'à un certain nombre de banques. «Les banques sont d'emblée associées aux projets. Le développement des produits chez Raiffeisen se distingue par un large consensus entre toutes les personnes concernées», déclare Kurt Frehner. La conception est suivie de la phase de réalisation et d'essai technique au terme de laquelle la direction de Raiffeisen Suisse décide définitivement de la commercialisation du produit. Après la réalisation, toutes les commercialisations techniques de produits entament d'abord une phase pilote qui implique en règle générale quatre à huit Banques Raiffeisen. Celles-ci utilisent déjà le produit chez le client et recourent aux systèmes correspondants. Les feed-back sont communiqués au département de développement des produits qui peut éventuellement encore effectuer des modifications de dernière minute. Si la phase pilote est concluante, le produit est mis à la disposition de toutes les Banques Raiffeisen en l'espace d'un mois. Il s'agit alors de procéder à des installations sur site, de fournir des documentations, de former les conseillers au nouveau produit et de mettre des informations de produit à la disposition de la clientèle (pages Internet, brochures, etc.).

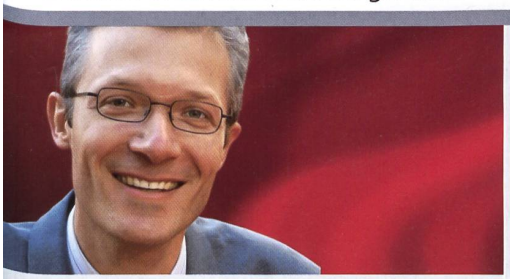
Processus continu

Après la commercialisation, le nouveau produit fait encore l'objet d'un rapport final sur les procédures, les problèmes de mise en œuvre, les coûts, les dépassements budgétaires, les cas en suspens et les mesures adoptées. Puis viennent le suivi et la gestion du produit qui perdurent jusqu'à ce que ce dernier soit à nouveau retiré du marché.

En règle générale, six mois à un an s'écoulent entre l'idée et la commercialisation d'un nouveau produit. Plus longues et plus coûteuses, les simplifications de processus globaux nécessitent le plus souvent plus d'un an. Ici aussi, citons un exemple: la simplification du système des contrats de crédit au profit du client et de la banque. Désormais, le client ne reçoit plus qu'un seul contrat valide jusqu'à révocation. De plus, pour les produits à terme, des conventions spécifiques sont conclues avec le client, sur la base du contrat initial. La paperasserie diminue et le client a une bien meilleure vue d'ensemble de sa position de crédit. C'est bien utile, non?

La complexité de l'introduction d'un nouveau produit est à la mesure de la rapidité avec laquelle un client décide que le produit lui convient ou non. La neurologie nous apprend en effet qu'il faut seulement huit secondes (!) à un client pour savoir si un produit bancaire lui plaît ou non. Mais la pratique quotidienne nous enseigne aussi régulièrement ceci: plus les conseils sont de bonne qualité, plus le client opte pour le produit en connaissance de cause, donc avec conviction et bonne conscience. Et les clients qui cherchent conseil trouvent effectivement à qui parler dans les Banques Raiffeisen. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Entretien avec Kurt Frehner, gestionnaire Produits passifs chez Raiffeisen Suisse



«Panorama»: Y a-t-il des différences entre les gammes de produits proposées par les différentes banques?

Kurt Frehner: Oui, il peut y en avoir. D'une part, il arrive que des comptes d'épargne et privés en principe identiques soient proposés sous des noms de produits différents et d'autre part, la Banque Raiffeisen peut aussi décider de ne pas reprendre dans sa gamme, de manière ponctuelle ou générale, un produit recommandé par Raiffeisen Suisse.

Quel est le nombre de nouveaux produits chaque année chez Raiffeisen?

Tout dépend de la définition du terme produit. Si nous désignons par là toute variante d'une catégorie de produits, comme les instruments d'investissement dérivés, le nombre de produits lancés annuellement se situe entre 10 et 30. Par contre, les produits absolument inédits et «révolutionnaires» qui n'ont encore existé sous aucune forme chez Raiffeisen sont rares.

Quels sont les classiques?

Parmi les produits classiques d'une banque, nous pouvons citer ceux qui relèvent de l'épargne et des hypothèques. Notamment le secteur classique des comptes ainsi que l'hypothèque variable classique font partie des produits incontournables du marché bancaire suisse. Dans ce domaine, nous avons aussi lancé par le passé de nombreuses variantes de produits, dont les hypothèques LiborTop et LiborFlex ou encore le compte privé sans aucun frais pour les sociétaires.

Quels produits nouveaux avez-vous commercialisés l'an dernier?

L'an dernier, nous avons lancé comme nouveaux produits l'hypothèque pour rénovation, le compte d'épargne cadeau, le compte de formation pour étudiants ainsi que plusieurs produits dérivés, assortis en partie d'un capital garanti.

Quelle a été l'accueil réservé à l'hypothèque pour rénovation, lancée en octobre 2006?

Il est encore trop tôt pour pouvoir évaluer son succès. Mais avec l'hypothèque pour rénovation, nous comblons une lacune dans notre assortiment. Pour des rénovations, le client peut augmenter directement son hypothèque sans contracter au préalable un crédit immobilier, et ce à des conditions tout à fait avantageuses.

Que coûte le développement d'un nouveau produit?

Les adaptations mineures, comme par exemple l'introduction de variantes de produits, ne grèvent guère les budgets, parce qu'elles ne nécessitent aucune adaptation majeure du système informatique. Mais dès que des fonctionnalités en principe nouvelles et inédites doivent aussi être représentées dans le système informatique, une réalisation peut coûter plusieurs centaines de milliers de francs.

Interview: Pius Schärli

Profitez encore du Tessin à moitié prix!

L'offre exclusive réservée aux sociétaires Raiffeisen sera encore valable pendant un peu moins de deux mois. Alors dépêchez-vous et profitez-en!

Cette fois encore, les Banques Raiffeisen ont visé juste: l'offre exclusive «Tout le Tessin à moitié prix» – lancée le 1er mars 2006 et qui se terminera le 31 mars prochain – a obtenu un énorme succès. Les très nombreuses félicitations de sociétaires enthousiastes et satisfaits qui sont parvenues aux différentes Banques Raiffeisen en sont la preuve concrète. Et pour le confirmer, les chiffres sont clairs: en onze mois, 35 000 billets de train; 105 000 excursions en montagne et sur les lacs; 92 000 nuitées pour 53 000 sociétaires (deux nuits en moyenne par sociétaire) sans compter les 7000 enfants accompagnant leurs parents.

Encore deux mois!

L'action Raiffeisen, comme prévu, a eu beaucoup de succès surtout pendant les périodes de vacances en juillet et en octobre. Les billets de train à disposition ont été vendus en un clin d'œil et les hôtels tessinois ont affiché complet comme pour les grandes occasions.

Mais ce n'est pas le temps qui manque pour profiter de l'offre exclusive et passer quelques jours dans le Tessin. Les bons Raiffeisen sont valables jusqu'au 31 mars 2007. Le printemps approche doucement, le climat est agréable, les journées sont plus longues et les possibilités de faire de belles ballades sont nombreuses (www.ticino.ch).

Concours photographique

Qui part en vacances n'oublie pas de prendre son appareil photographique. Nombre de sociétaires ont ainsi participé au concours de la photo la plus originale. Certains d'entre eux ont vu leur travail récompensé. A gagner un week-end pour deux personnes (1er prix) et des prix gourmands (du 2e au 100e prix).

Étant impossible de publier toutes les photos les plus originales – sélectionnées par un jury impartial – vous trouverez les dix meilleurs envois sur la page ci-contre. Tandis qu'à l'adresse www.raiffeisen.ch/ticino (Concours), vous pourrez admirer toutes les photos gagnantes.

Depuis quelques années, grâce à ces offres exlusives, les Banques Raiffeisen entendent récompenser les sociétaires pour leur fidélité. Ces actions contribuent d'autre part à la promotion du tourisme en Suisse. Après le Jungfraujoch, l'Expo02 et le Cervin, le Tessin aussi a fait «faire le tour du propriétaire». Mais ce n'est pas tout: vous aurez bientôt une autre surprise! En attendant, le Sud des Alpes est heureux de vous accueillir encore à moitié prix jusqu'au 31 mars prochain. Bon voyage et bon séjour!

■ **LORENZA STORNI**

Exclusif pour les sociétaires Raiffeisen

MEMBER PLUS

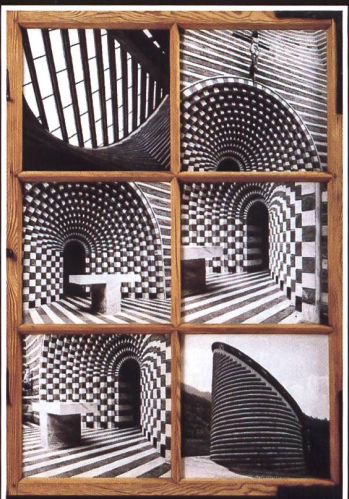
«Tout le Tessin à moitié prix!»

Les sociétaires Raiffeisen obtiennent 50% de rabais sur:

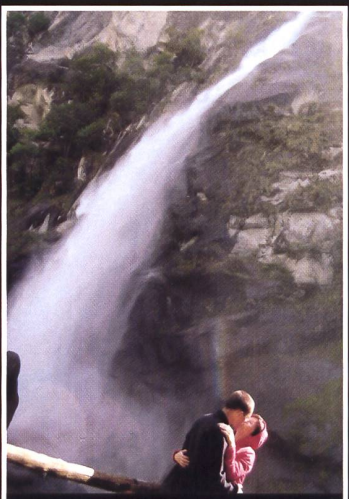
> le voyage au Tessin
> 1 nuitée
> de nombreuses excursions sur l'eau, par monts et par vaux
> les enfants obtiennent presque partout la gratuité en votre compagnie

Pour plus d'informations: www.raiffeisen.ch/ticino

1er prix: Laura Giugni-Canevascini, Locarno-Monti



2e prix: Beatrice Hitz, Nürensdorf



3e prix: Davide et Florence Rudaz, Sion

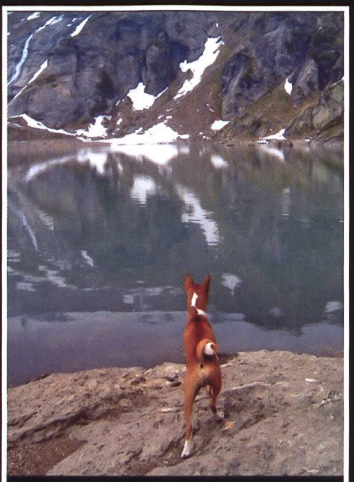
4e prix: Fabienne Porchet, Corcelles

5e prix: Pierre Monnat, Chernex

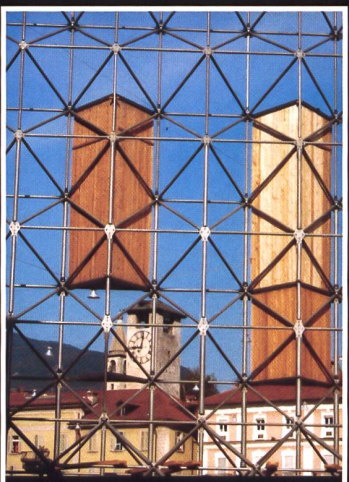
6e prix: Famille Aregger-Marti, Hergiswil

7e prix: Jocelyne Koolen, Walterswil

8e prix: Lucia Vanossi, Lugano



9e prix: Edio Menghini Züch, Ascona



10e prix: Hans Buchmüller, Rüti

Toutes les autres photos des gagnants peuvent être consultées sur le site www.raiffeisen.ch/ticino sous Concours.

Brillante performance de couleur su pression d'une touche

Les **e-STUDIO2500c/3500c/3510c** rendent documents d'une brillance totale en couleu en noir et blanc. Et maintenant tout cela ég ment à vitesse élevée.

Impression, copie, scan, fax et e-mail – **multifonctionnalité en couleur brillante.**

GRATUIT: 10'000 Pages en couleur
Tous renseignements sur
www.look4color.ch

One touch
full color

e-STUDIO2500c/3500c/351

Networking Documents.

TOSHIBA TEC SWITZERLAND AG
MAX HÖGGER-STRASSE 2, CH-8048 ZÜRICH
TELEFON 044 439 71 71, FAX 044 439 71 72
INFO@TOSHIBATEC-TTCH.COM

TOSHIBA

Quel que soit le bilan que vous fassiez, tout le monde apprécie notre logiciel de gestion.

Que vous soyez consultant financier ou conseiller en gestion de fortune – avec Sage, vous avez la solution appropriée. Leader suisse spécialisé dans les logiciels de gestion d'entreprise et de services professionnels, nous proposons des solutions ERP pour répondre à tous vos besoins. Grâce à des produits tels que **Sesam, Simultan ERP, Winway, Winware et ACT!** qui ont fait leurs preuves, les experts de la finance concluent leurs affaires plus rapidement. Pour obtenir de plus amples informations, appelez l'infoline au 0848 868 848 ou tapez www.sagesuisse.ch

sage Schweiz Suisse Svizzera
simplement sympathique

Le président de la Fédération des Banques Raiffeisen du Valais romand Jean-Michel Revaz en compagnie de Christophe Bonvin, Paola Ghillani et Paul H. Dembinski.

Photos: Ldd

Paola Ghillani a été sélectionnée en 2000 comme «Global leader for tomorrow» par le Forum économique de Davos.

Valeurs humaines

Un autre regard sur l'économie, tel a été le leitmotiv du 1er Forum des Banques Raiffeisen du Valais romand qui a réuni quelque 650 invités. Trois éminentes personnalités y ont plaidé la cause du développement durable, de l'éthique et de l'humanisme dans le système économique et financier.

«La globalisation permet-elle encore d'appliquer un système économique intégrant des valeurs éthiques? Laisserons-nous à nos enfants un monde où il fait bon vivre?» Responsable de la rubrique économique au Nouvelliste, Vincent Pellegrini, dans son rôle de modérateur, a d'emblée fixé le cadre de la soirée. Dans la salle polyvalente de Conthey, les orateurs Paola Ghillani, Paul H. Dembinski et Christophe Bonvin ont su enchanter l'auditoire par leur franc parler et la pertinence de leurs propos.

Faire du bien

Tour à tour directrice de la Fondation Max Havelaar, présidente de Fair Trade Labelling Organisations, membre du CICR, membre de comités d'experts de fonds de placement éthiques, Paola Ghillani s'engage dans la promotion et la mise en place concrète du développement durable et de l'éthique dans l'économie.

Paola Ghillani a distillé quelques messages forts en rappelant que «bénéfice» signifie d'abord, selon son étymologie, «faire du bien». L'optimisation du profit économique, social et environnemental qui bénéficie à tous prime sur la maximisation du profit financier qui ne profite qu'à quelques-uns. Le pouvoir n'est pas dans les mains des seuls actionnaires, mais aussi et surtout dans celles des consommateurs. Elle a encore évoqué l'exemple très parlant de la Banque centrale de Norvège qui gère 200 milliards d'euros de fonds de pension et qui s'est donné des objectifs éthiques dans ses investissements jusqu'à faire pression sur les entreprises et les gouvernements.

Contrôler les contrôleurs

Professeur à l'Université de Fribourg, co-directeur d'Eco'Diagnostic et directeur de l'Observatoire de la Finance, Paul H. Dembinski s'engage notamment à faire prendre conscience de l'importance de l'éthique dans le secteur financier. Face aux dérives du monde de la finance, à l'instar d'Enron aux Etats-Unis, il devient urgent, à ses yeux, de domestiquer les comportements, mécanismes et structures pour redonner un sens éthique à l'activité financière. Paul H. Dembinski propose de moraliser les professions en finance (discernement éthique, rémunérations structurées, conscience des conséquences), d'aménager la finance (investissements et prêts responsables, finance de proximité) et de réguler les activités financières (procédures, contrôle des contrôleurs).

Les pieds sur terre

Enfin, avec le témoignage de Christophe Bonvin, l'émotion était au rendez-vous. Les 650 invités présents ont ainsi pu revivre sur l'écran ses exploits en Coupe suisse. Après avoir fait les beaux jours du FC Sion et de l'équipe nationale, le talentueux attaquant valaisan a dû se reconvertir et le passage derrière les projecteurs n'a pas été facile. Son entourage, son humilité naturelle et sa passion du vin lui ont heureusement ouvert une nouvelle voie professionnelle dans le commerce du vin.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Nouveau catalogue 2007

Un rêve accessible... des vacances sur l'eau!

Pourquoi chercher au bout du monde des vacances qui sortent des sentiers battus?

Sur les canaux et rivières de France (et de presque partout ailleurs en Europe), c'est **sans permis** que vous serez capitaine à bord de votre résidence sur l'eau!

Un exemple parmi plus de 130 modèles différents: **Pénichette 935**, 2 à 5 places. 1 semaine dès CHF 1'239.–.

Consultez le catalogue pour d'autres offres et de plus amples informations.

En famille, partez à la découverte de l'Irlande !

A deux heures de Genève, les charmes inouïs de «l'île verte» vous attendent pour des vacances familiales exceptionnelles. Avec la souplesse offerte en combinant voiture de location et cottage irlandais, vous avez tous les atouts en mains pour une découverte aussi enrichissante que sympathique!

Une semaine pour Fr. 550.- à Fr. 890.- par personne selon la période choisie

Prix sur la base d'une famille de 4 personnes et comprenant :

- Les vols Genève-Dublin et retour avec Aer Lingus
- Une voiture de type Opel Vectra (ou similaire) pendant 7 jours
- Une maison de vacances face à la mer dans le Connemara (3 chambres à coucher, salle de bain, cuisine parfaitement équipée, cheminée de salon)
- Toutes les taxes aériennes connues à ce jour

Semaine supplémentaire (voiture et cottage) : Fr. 235.– à Fr. 495.– par personne selon saison. Enfants moins de 12 ans : réduction de Fr. 72.– à Fr. 99.– selon saison.

Ireland

Demandez le nouveau catalogue «Irlande 2007» de l'atelier du voyage

GARANTIE DE VOYAGE

l'atelier du voyage

Réservez dès maintenant: tél. 0844 888 333
vous relie à votre agence Voyages TCS la plus proche.
www.voyagestcs.ch

voyages tcs
Les membres ont toujours l'avantage!

100 000 sociétaires en Valais: solidarité avec les personnes handicapées

Lors de l'exercice 2006, les Banques Raiffeisen valaisannes ont accueilli leur cent millième sociétaire, c'est dire que plus d'un habitant sur trois en Valais est membre d'une Banque Raiffeisen. Et pour marquer ce cap, plutôt que d'honorer une personne, les deux fédérations cantonales ont décidé de soutenir financièrement une institution sociale active dans chacune des deux régions linguistiques. Lors d'une petite cérémonie qui a eu lieu au Relais Bayard de La Souste, deux chèques de 10 000 francs ont ainsi été remis aux représentants des associations insieme et emera. Institution pour les personnes handicapées, insieme veut notamment utiliser le montant de ce don pour financer ses installations de soins aux enfants avec les animaux (hypothérapie) à Glis. Quant à l'association emera, qui encadre quelque 2000 personnes atteintes d'handicap psychique dans des structures décentralisées entre Brigue et Monthey, elle ressent la pression des économies de toute part. Ce don tombe donc à pic pour lui permettre de poursuivre ses activités dans les domaines du conseil social, du logement, de l'animation et de l'occupation. A noter que, pour les personnes concernées, le recours à ces services ambulatoires est gratuit. *(ptz)*

Photo: wb

Les présidents des Fédérations des Banques Raiffeisen du Haut-Valais et du Valais romand Claudio Cina et Jean-Michel Revaz entourés par les représentants des associations insieme et emera qui ont chacune reçu un chèque de 10 000 francs.

L'e-banking fait gagner du temps, de l'argent et ... des prix attrayants!

Les gagnants, Chantal Hostettler-Bovay (à g.) ainsi que Patricia et Aldo Amicucci (à d.), entourés par les représentants de la banque à Yvonand et à Chavornay.

Plusieurs Banques Raiffeisen en Suisse ont invité leurs clients à découvrir l'e-banking avec ses divers avantages totalement gratuits: simplicité, sécurité et flexibilité. De par son interface claire et conviviale, l'e-banking peut s'utiliser immédiatement, sans devoir au préalable étudier longuement des modes d'emploi. Quant au concept de sécurité à quatre niveaux (numéro de contrat, mot de passe, complément de mot de passe et système de connexion à deux niveaux), il empêche tout accès non autorisé aux données bancaires. Il est bien agréable de pouvoir effectuer ses opérations bancaires de chez soi, confortablement et en tout temps. Plus de 300 000 clients l'utilisent déjà pour accéder à leurs valeurs patrimoniales, gérer des paiements, consulter des informations économiques ou enregistrer des ordres de Bourse en ligne.

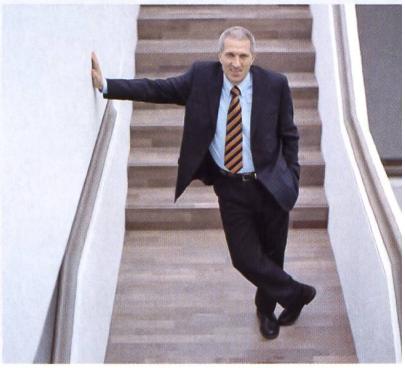
L'action de promotion de l'e-banking auprès de la clientèle était assortie d'un concours avec 43 prix attrayants. La chance a notamment souri à deux clients de la Banque Raiffeisen d'Yverdon-les-Bains: Chantal Hostettler-Bovay d'Yvonand et Aldo Amicucci de Chavornay qui ont respectivement gagné un ordinateur portable et une souris laser sans fil. *(ptz)*

Entrepreneur de l'année: Pierin Vincenz sur la 3e marche du podium

Comme chaque année, la Handelszeitung a organisé un grand sondage pour élire l'entrepreneur de l'année. Pierin Vincenz, CEO de Raiffeisen Suisse, occupe la 3e place sur le prestigieux podium 2006. La journaliste Sandra Willmeroth a souligné le sens de l'innovation et le dynamisme qui distinguent l'entrepreneur qu'est Pierin Vincenz: «Sous sa direction, le groupe de petites banques régionales est devenu très important et s'est montré fort innovant.»

L'article relève également les «nouvelles voies» empruntées par le groupe Raiffeisen sous la houlette de Pierin Vincenz: «Cette année, Raiffeisen a délocalisé l'administration de ses dépôts titres à son partenaire pour les activités de placement, la Banque Vontobel. Peu après, la banque a annoncé le choix du logiciel Avaloq pour son architecture informatique, afin de rationaliser les processus au sein du Groupe et de diminuer les coûts de production de ses services bancaires.»

Pour établir son palmarès en 2006, le journal précise avoir soumis une liste de 26 entrepreneurs de renom à quelque 500 journalistes économiques de toute la Suisse. Christoph Franz de Swiss et Fred Kindle d'ABB prennent la 1ère et la 2e place. *(com.)*



CONTACT

Besoin de point de repère

Concernant le texte «Plus à Dieu qu'à la Suisse» paru dans Panorama N° 6 / Septembre 2006, je peux comprendre que notre hymne national ne puisse plaire à tout le monde. Toutefois, je regrette cet acharnement à vouloir supprimer tout ce qui fait référence à Dieu. Notre hymne se reporte à un passé dans lequel la religion avait plus d'importance qu'aujourd'hui, on peut le regretter, mais il en est ainsi. Et si la personne athée a le droit de croire au néant, elle n'a pas le droit de bafouer les valeurs religieuses de la majorité de la population. Mais il vrai que l'athéisme est devenu une «religion» qui veut s'imposer contre les autres religions.

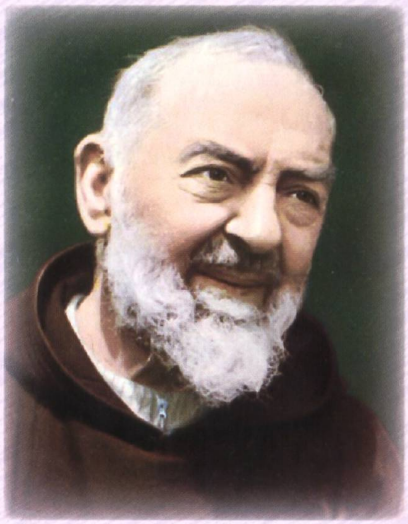
Nous paierons certainement, d'une manière ou d'une autre, cette absence de référence à un «idéal supérieur» que l'on peut appeler «religion». Les nouvelles générations manquent déjà terriblement d'idéal et de points de repère, tout simplement. C'est pourquoi, j'espère que l'on gardera notre «Cantique Suisse».

Raymond Defago, Troistorrents

Pèlerinages 2007

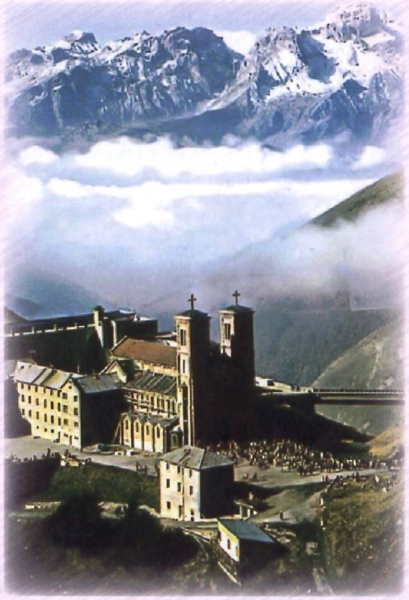
ASSISE – SAN GIOVANNI ROTONDO

Hommage à Padre Pio
Pèlerinage accompagné
par l'Abbé Bernard Dussex
du 20 au 26 mars



LA SALETTE

Pèlerinage accompagné
par l'Abbé Bernard Dussex
du 16 au 19 juillet

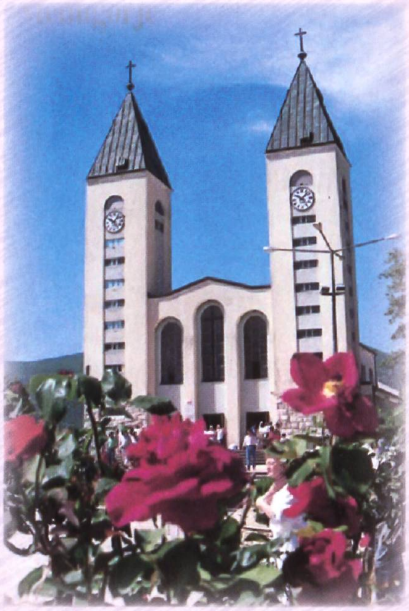


LYON – CHÂTEAUNEUF-DE-GALAURE – ARS

27 et 28 octobre

MEDJUGORJE

du 9 au 15 avril
du 22 au 29 juin
du 28 juillet au 4 août
du 13 au 20 octobre



LOURDES – FATIMA – ST-JACQUES DE COMPOSTELLE

Pèlerinage accompagné
par l'Abbé Jules Seppey
du 3 au 13 septembre

N'hésitez pas à demander notre brochure spéciale!

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS:

Marie-Josée Currat-Jaquet
Rte de Riaz 42, 1630 Bulle
Tél. 026 912 80 33
Natel 079 417 94 23

Agnès Schmidt
1958 St-Léonard
Tél. 027 203 26 77
Natel 079 765 64 11

TAXI ETOILE
Rte de la Pâla 118, CP 62, CH-1630 Bulle
Tél. 026 912 21 22
Fax 026 912 05 50

Des vacances exceptionnelles

La Toscane

du mardi 10 au vendredi 13 avril 2007
du mercredi 17 au samedi 20 octobre 2007

1ER JOUR
Départ de Suisse romande via Bourg-St-Pierre – Parme – Montecatini.

2ÈME JOUR
En matinée, une guide vous fera découvrir **Florence**, une des plus belles villes d'art italiennes. Après-midi, temps libre pour une flânerie dans cette splendide cité à l'atmosphère si plaisante.

3ÈME JOUR
Visite guidée de **Sienne**, ville gothique tout d'ocre vêtue. Après-midi, visite d'une cave avec dégustation et découverte de **San Gimignano**, ville bâtie en brique située au sommet d'une colline de la vallée de l'Elsa dans un paysage enchanteur de vignes et d'oliviers.

4ÈME JOUR
Visite de **Pise**. Repas de midi typique dans le Piémont. Arrivée vers 20h00.

PRIX TOUT COMPRIS :

Fr. 790.–

- voyage en car tout confort
- 3 nuitées en chambre double dans un hôtel **** avec petit déjeuner buffet
- un café et un croissant lors de l'arrêt du matin du 1er jour
- pension complète avec la boisson (4 repas de midi et 3 repas du soir)
- visite guidée de Florence et Sienne
- visite d'une cave et dégustation
- taxe d'entrée à Pise

Venise
ET LES ÎLES DE LA LAGUNE

du mardi 17 au vendredi 20 avril 2007

1ER JOUR
Départ de Suisse romande via Lido di Jesolo, agréable station balnéaire de la lagune de Venise.

2ÈME JOUR
Journée consacrée à la visite de **Venise** qui, construite sur 118 petites îles, est un lieu unique au monde.

3ÈME JOUR
Visite des Iles de la Lagune. Découverte de **Murano**, l'île des maîtres-verriers, de **Torcello** et sa basilique de style bysantin puis de **Burano**, l'île des pêcheurs, des dentellières et des artistes.

4ÈME JOUR
Après le petit déjeuner, rentrée. Divers arrêts en cours de route dont un pour un repas de midi typique dans le Piémont. Arrivée vers 19h30.

PRIX TOUT COMPRIS :

Fr. 795.–

- voyage en car tout confort
- 3 nuitées en chambre double dans un hôtel **** avec petit déjeuner buffet
- un café et un croissant lors de l'arrêt du matin du 1er jour
- pension complète avec la boisson à table (4 repas de midi et 3 repas du soir)
- guide les 2 et 3ème jours

Taxi Etoile

Rte de la Pâla 118, CP 62, CH-1630 Bulle
Tél. 026 912 21 22 – Fax 026 912 05 50
E-mail: taxietoile@bluewin.ch

NOS AUTRES MAGNIFIQUES VOYAGES

PARIS, FOIRE AGRICOLE
du 3 au 6 mars
Fr. 820.–

MARCHÉ DE PÂQUES À BREMGARTEN
9 avril
Fr. 30.–

ILE D'ELBE
du 22 au 25 avril
Fr. 890.– / TOUT COMPRIS

FÊTE DES JONQUILLES DE GÉRARDMER
28 et 29 avril
Fr. 320.–

LA SOLOGNE
du 30 avril au 4 mai
avec hôtel de charme faisant partie des Châteaux et Hôtels de France
Fr. 1'200.– / TOUT COMPRIS

LYON
12 et 13 mai – Fête des Mères
Fr. 445.– / TOUT COMPRIS

CROISIÈRE DES 3 LACS
13 mai – Fête des Mères
Fr. 125.–

CROISIÈRE SUR LE DANUBE
du 24 au 31 mai
Passau – Melk – Vienne – Budapest
Fr. 2'050.– / TOUT COMPRIS

LA VENDÉE AVEC VISITE DU FUTUROSCOPE ET DU PUY-DU-FOU AVEC SPECTACLE
Fr. 1'550.– / TOUT COMPRIS
(sauf 3 repas)

LA POLOGNE
du 26 juin au 4 juillet
Varsovie – Cracovie – Wroclaw
Fr. 1'890.– / TOUT COMPRIS

DAVOS, PARC NATIONAL
du 15 au 17 août
Fr. 530.–

N'hésitez pas à demander notre brochure

VOYAGE DE DÉBUT DE SAISON

LE LAC DE GARDE
du 27 au 30 mars

Prix tout compris: Fr. 780.–

- voyage en car tout confort
- 3 nuitées en chambre double dans un hôtel **** avec piscine et sauna
- un café et un croissant
- pension complète avec la boisson (4 repas de midi et 3 repas du soir)
- apéritif de bienvenue
- 1 soirée dansante
- 1 soirée de gala avec cocktail d'adieu
- les visites

Chaleureuse maison paysanne

«Il faut aussi se sentir bien dans une maison», nous confie Seth Abderhalden, agriculteur. Il a succombé au charme d'une maison paysanne typique de la région du Toggenburg et l'a aménagée avec goût. C'est à Wintersberg, au-dessus d'Ebnat-Kappel, qu'est située cette propriété vieille de plus de 200 ans, témoin de la tradition.

A propos de la nouvelle série de Panorama: «Habiter avec passion»

Le présent article inaugure notre nouvelle série: «Habiter avec passion». Nous y présentons des personnes qui ont un sens inné de l'habitat et de la décoration, qui s'exprime entre leurs «quatre murs». Nous avons trouvé ces habitants et habitantes passionnés aussi bien dans des chambres d'étudiants et des appartements en location que dans des maisons individuelles et des propriétés par étage, sans oublier les foyers pour personnes âgées. Voici une brève fiche signalétique de notre premier portrait.

Habitants:
Seth Abderhalden (42 ans), agriculteur, et ses parents Martha (75 ans) et Rudolf (81ans).

Logement:
une maison du Toggenburg datant de 1783 et appartenant à la famille Abderhalden depuis deux générations. Seth Abderhalden a passé dix ans à moderniser la demeure.

Meuble préféré:
le poêle en faïence, avec sa double fonction de source de chaleur et d'élément décoratif.

Meubles souhaités:
chaises sculptées en bois (du Toggenburg) et coffres.

Projets:
la rénovation est terminée, il ne reste plus qu'à effectuer quelques travaux d'isolation, par exemple dans le grenier.

Les rayons du soleil qui pénètrent par les fenêtres ajoutent encore de la chaleur à la pièce lambrissée, déjà très accueillante. Le chat de la maison, Sternli, à son aise s'étend sur le poêle en faïence avant de se chercher une nouvelle place sur le buffet. La pièce, qui date de 1853, aurait pu servir de modèle au peintre Albert Anker. «Cette année-là, la maison a reçu de nouveaux soubassements, les anciens s'étant écroulés», nous raconte l'actuel propriétaire, Seth Abderhalden (42). Il en a exploré les moindres recoins et a trouvé dans le grenier des inscriptions qui datent la maison de l'an 1783.

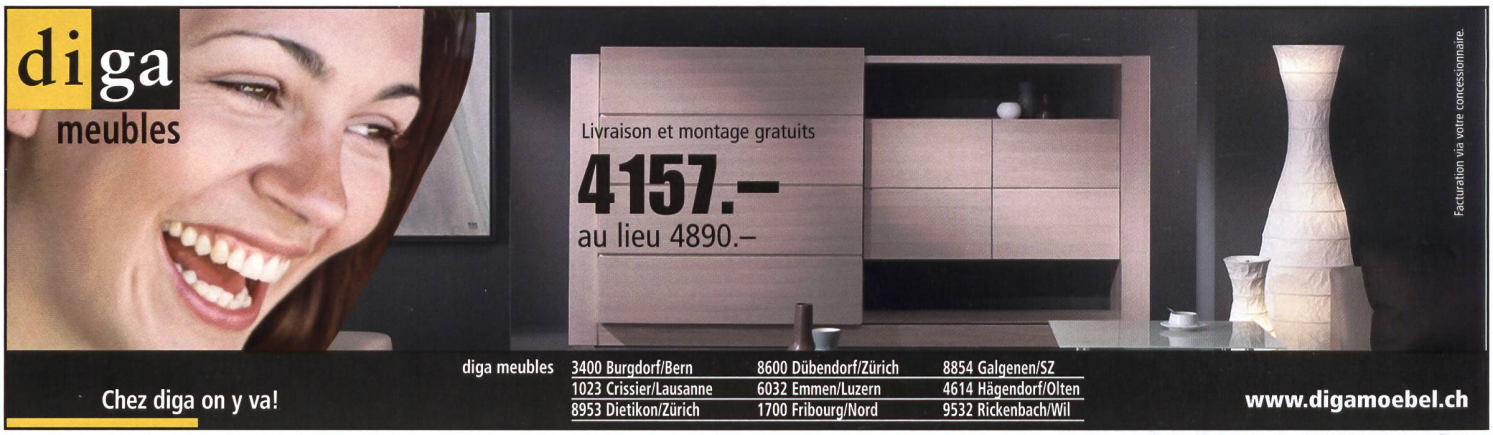
Retour au pays

«Ma mère et moi sommes nés et avons grandi ici», nous raconte l'agriculteur. Sa mère, Martha Abderhalden, 75 ans, passe la tête par l'entrebâillement de la porte et considère d'un œil critique, mais néanmoins aimable, cette visite inhabituelle. Bientôt, elle attire notre attention sur un élément tout à fait remarquable du décor: elle remonte l'horloge murale encore intacte, qui fait partie de l'ameublement d'origine de la pièce à vivre. De profonds coups de gong emplissent la pièce, et on ne peut qu'approuver Seth Abderhalden quand il nous dit qu'il est revenu ici après «ses années de voyage», parce que «ce n'est nulle part aussi beau qu'ici». Même le Canada, où il a travaillé dans une ferme laitière, n'avait pas pour lui le même attrait.

L'imposante demeure qui trône en haut de la montagne offre un panorama unique sur les Churfirsten. Seth Abderhalden a repris l'exploitation de ses parents en 1992. Son intérêt pour le caractère typique de cette ferme du Toggenburg n'a fait que croître au fil des ans. «Par chance, mes parents n'ont procédé à aucune modernisation qui aurait altéré l'authenticité historique du bâtiment.» Une rénovation complète était cependant devenue nécessaire pour doter la maison de tout le confort moderne en installant l'eau courante et l'électricité.

Collectionneur passionné

«Je souhaitais les mêmes fenêtres en six parties que dans la maison du XVIIIe siècle», explique le propriétaire. Il n'a pas épargné sa peine pour reconstituer les portes-fenêtres d'origine. Le verre et le bois utilisés proviennent de chantiers de démolition de la région. Seth Abderhalden a assemblé lui-même les ferrures forgées à la main, vieilles de 200 ans, qui ornent les fenêtres. Tout le mobilier de la pièce révèle un collectionneur pas-



ARP DATACON®
DERNIÈRES NOUVEAUTÉS POUR VOTRE INFORMATIQUE

www.arp.com

Commandé aujourd'hui, livré demain

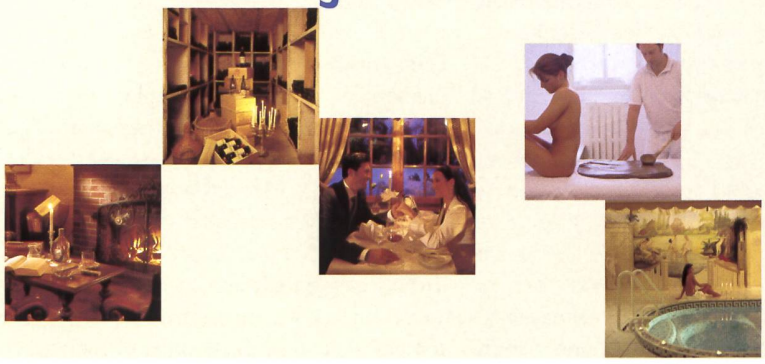
15'000 articles sur www.arp.com

Renseignements supplémentaires:

ARP DATACON AG
Birkenstrasse 43b | 6343 Rotkreuz
Tél. 041 799 09 10 | Fax 041 799 09 99

ROMANTIKHOTEL SCHWEFELBERG Bad

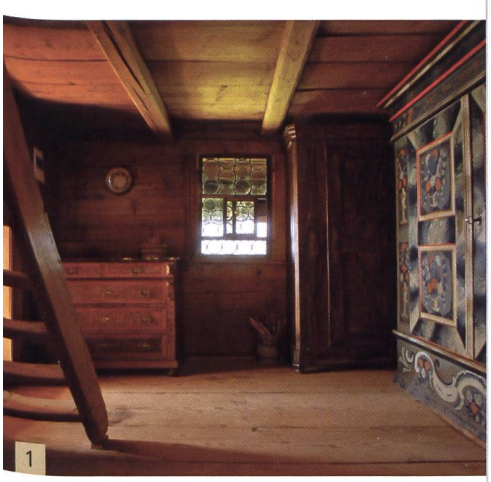
Livre illustré de gastronomie

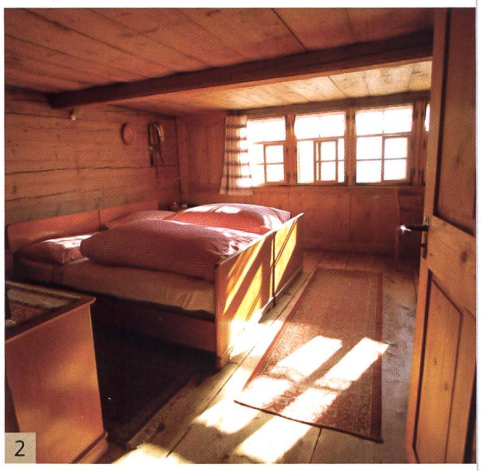


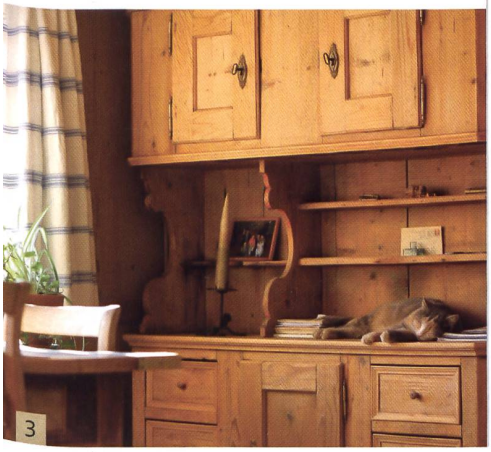
Lorsque Dame Hiver enchante la nature le Romantikhotel à Schwefelberg-Bad se trouve paré d'un scintillement dû au paysage hivernal féerique. C'est le moment de faire des tourbillons de neige lors de descentes à ski sur les propres pistes de l'hôtel ou de s'adonner au ski de fond sur plus de 60 km. de pistes balisées.
Notre maison première classe au centre des Alpes bernoises est également le point de départ pour d'aventureuses balades en raquettes ou des promenades romantiques.
A l'intérieur également vous oublierez le stress quotidien. Profitez abondamment de nos nombreuses possibilités de fitness et de bienêtre, tels que massages, bains d'eau sulfureuse et soins cosmétiques ou de notre attrayant bain romain avec sauna et sanarium.
Le fango naturel et sa force guérissable provient d'aiileurs de notre propre source. Laissez surprendre vos papilles gustatives par l'originalité et la qualité de notre cuisine ou délassez vous devant le crépitement du feu de notre cheminée. Appréciez pleinement la magie de cette saison. Notre Hiver vous offre trop pour rester tout simplement à la maison. Nous nous ferons un plaisir de vous donner de plus amples informations au 026 419 88 88 sous **www.schwefelbergbad.ch**

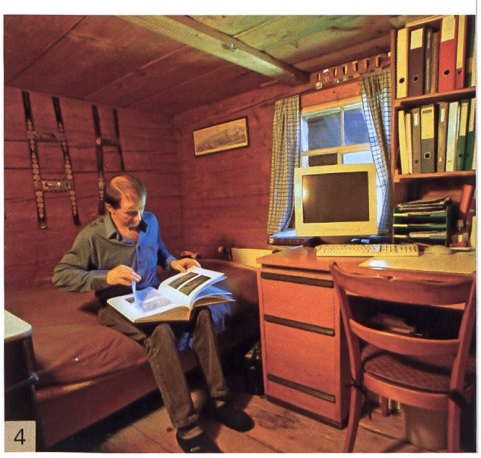
nous vous enverrons notre documentation sur simple demande

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









L'armoire typique du Toggenburg de 1793 est placée dans le vestibule d'entrée (1). La lumière traverse la chambre à coucher (2). Le chat apprécie tout particulièrement le buffet dans le séjour (3). Seth Abderhalden feuillette dans son bureau (4) l'album de photos des transformations. La montée d'escalier (5) a aussi conservé son cachet original.

sionné. Quand il vous raconte comment il a mis la main sur une pièce rare, comme par exemple le poêle en faïence, trouvé par pure chance, il ne peut aujourd'hui encore cacher sa satisfaction.

«Ce petit bijou, avec ses carreaux de faïence vert clair et blanc bleuté, est une pièce chargée d'histoire. Il a été fabriqué dans le village voisin de Kappel (aujourd'hui Ebnat-Kappel) par le maître poêlier-fumiste Breitenmoser. Après le grand incendie qui a ravagé Kappel en 1854, on a pu sauver ce qui restait du poêle et on l'a transformé. J'ai cherché pendant trois ans un tel poêle, avant qu'un poêlier-fumiste me signale celui-ci. Il fallait que ce soit un poêle du Toggenburg, or ceux-ci ont souvent des carreaux assez sombres et cela aurait été trop oppressant dans la pièce. Je voulais avoir quelque chose de clair», explique-t-il d'un ton décidé. Pendant les dix ans où il a travaillé à la rénovation de sa maison, il n'a pas dévié de sa ligne de conduite: reconstituer les conditions d'habitation du XVIIIe siècle en y associant le confort moderne. Ainsi, le poêle en faïence n'a pas qu'une fonction décorative, mais il cache aussi le chauffage central qui permet de chauffer le sol et d'avoir de l'eau chaude.

La cuisine, le plus gros défi

Le maître de maison nous conduit jusqu'à la cuisine. Celle-ci se trouve, conformément aux plans d'origine, dans la partie arrière de la maison. Rudolf Abderhalden, 81 ans, le père de Seth, est assis sur la banquette d'angle et lit le journal. Il lève la tête un court instant pour nous saluer lorsque nous entrons. La pièce dégage comme un parfum d'éternité, comme si rien ne pouvait troubler l'ordre de ce monde. Seth, le fils, en rénovant la maison avec intelligence et amour, a su l'inscrire dans la durée.

«La cuisine a été le principal défi de cette rénovation», nous explique le maître de maison et maître d'ouvrage, «parce que je voulais créer une cuisine moderne et fonctionnelle tout en préservant son aspect d'antan. Après tout, nous ne vivons pas dans un musée, mais dans une maison d'habitation et une exploitation agricole.» Il a trouvé des solutions originales, comme cette armoire paysanne qui cache un réfrigérateur. Ses parents, qui vivent avec lui dans la maison, apprécient ce confort. «Ils étaient d'accord à 90% avec cette rénovation», nous déclare Seth Abderhalden. Ses parents ont eux aussi toujours eu à cœur de préserver l'aspect historique de la bâtisse. Rudolf, le père, ajoute: «Nous avions tout ce dont nous avions besoin pour vivre». Avec son sens inné de l'aménagement et de la décoration, le fils occupe une place à part dans la famille. «On m'a demandé un jour si j'étais architecte d'intérieur», raconte ce collectionneur passionné, ajoutant: «J'ai tout simplement une bonne capacité de représentation spatiale.» Il dessine ses idées et confie à d'autres leur réalisation, pour laquelle il n'a pas d'aptitude spéciale.

Concentrer ses efforts

Le bâtiment est considéré comme un «objet à protéger» dans le cadre de la conservation du

TOUT FEU TOUT FLAMME!

LA PASSION DU BEAU.

Visitez les plus grandes et les plus belles expositions en Suisse à Berne, Effretikon, Littau-Lucerne et Montreux-Territet et demandez notre documentation globale gratuite sous

www.alpinofen.ch

Poêles | Cheminées | Fours à pellets

Inserts de chauffe | Conduits de fumée

Alpinofen SA
Avenue de Chillon 65, 1820 Montreux
Tél. 021 965 13 65

alpinofen 2007 10 ANS · 10 JAHRE

LES SIEGES **SCHÖPF** ®
pour une bonne assise

La solution pour vos

problèmes de dos!

Vous êtes automatiquement assis correctement.

Hermann Schöpf
Physiothérapeute
8345 Adetswil
Tél.+fax 01 939 31 20
info@schoepf-design.ch

www.schoepf-design.ch

Oertli et Thomas Ulrich partagent une passion commune pour la chaleur, le froid et l'air propre.
www.chauffer.ch/thomasulrich/

Oertli assure la chaleur avec toutes les technologies!

Calculez en ligne le montant de l'investissement et des frais d'exploitation pour rénover votre système thermique sur www.chauffer.ch/chauffez-fute

ServiceLine 0800 846 846
(CHF 0.–/min.)

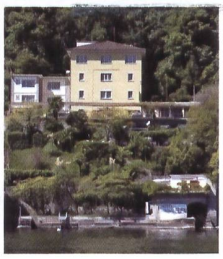
ŒRTLI
a WMH Company

romandie@oertli-service.ch
www.chauffer.ch

Oertli. Chaleur de vivre.

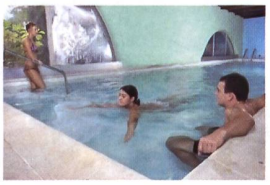
Bienvenue chez nous !

HOTEL EDEN, Brissago/TI



Nous vous gâtons dans un environnement familial avec une excellente cuisine !
Jouissez de vos vacances dans notre petit «Paradis» au bord du Lac Majeur

Offre spéciale pour l'ouverture de la saison 2007
du 21 au 31 mars 2007
à partir de 3 nuits en demi-pension par personne
CHF 86.40 chambre standard avec douche
CHF 105.60 chambre tout confort avec douche
CHF 98.40 chambre à un lit avec douche



Les jours de Pâques au Tessin
31 mars au 9 avril 2007

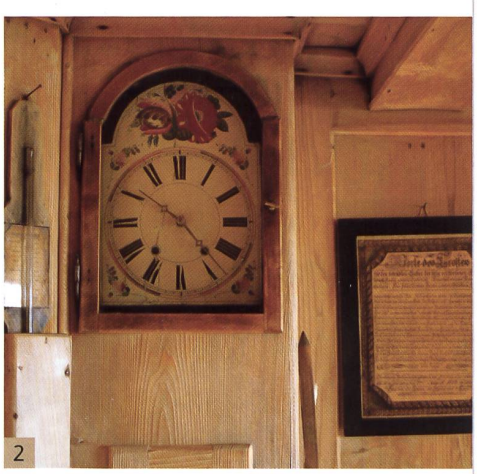
NUITEE GRATUITE
(9 pour 8)

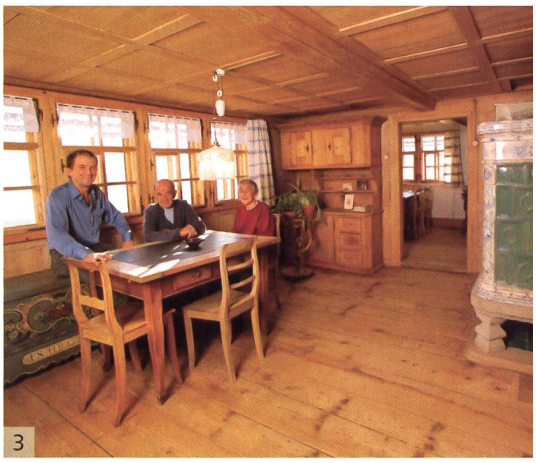
chambre standard avec douche CHF 864.–
chambre tout confort avec douche CHF 1056.–
chambre à un lit avec douche CHF 984.–
par personne, en demi- pension.

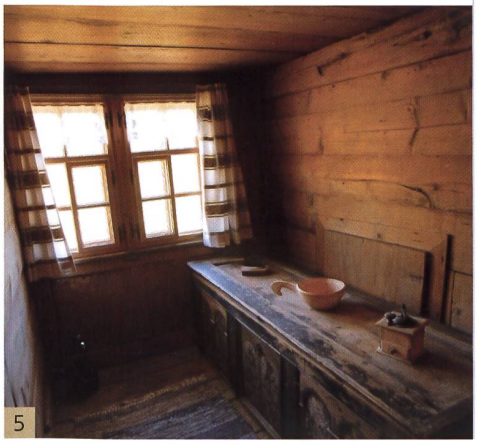
Le plus beau jardin directement au bord du lac – restaurant au jardin, plage privée, chaises longues, piscine couverte, sauna, ping pong, pedalo, byciclettes, parking, tout compris.

Dans l'attente de pouvoir vous accueillir ....

B. & R. Zellweger • Hotel Eden • 6614 Brissago
Tél. 091 793 12 55 • Fax 091 793 40 63
info@hotel-eden-brissago.ch • www.hotel-eden-brissago.ch







Astucieux: les marches d'escalier originelles dans le séjour (1) sont utilisées comme tiroirs à habits. L'horloge murale (2) de 1853 donne toujours l'heure. Le pittoresque séjour (3) est le centre de la maison pour ses habitants. La cuisine (4) constitue un espace de vie fort agréable pour les parents. La lumière pénètre aussi dans le couloir (5) sous le toit. L'orgue du Toggenburg (6) dans la chambre du haut avec les portraits de la famille Joseph Looser qui l'a conçu.

patrimoine bâti, sans pour autant relever de la protection du patrimoine. «Cela me laisse une certaine liberté pour mes projets.» C'est par la salle de bains qu'il a commencé sa rénovation, avant de s'attaquer aux autres pièces. Il s'est octroyé à chaque fois un an de pause entre deux pièces. Son métier d'agriculteur ne lui laisse de toute façon que l'hiver pour se consacrer à de tels travaux. De plus, il faut du temps pour trouver les meubles et les matériaux qui conviennent, sans compter l'aspect financier à ne pas négliger. «Il faut se concentrer et ne pas éparpiller ses forces, sinon les choses ne sont faites qu'à moitié», tel est le credo de Seth Abderhalden.

Lorsqu'il n'est pas totalement convaincu par un meuble, il renonce à l'acheter. C'est parce qu'il n'a pas dévié de cette ligne de conduite que la maison a ce caractère unique et authentique, comme par exemple dans le couloir du premier étage, où les fenêtres en cul de bouteille laissent pénétrer peu de lumière. Le collectionneur a récemment fait l'acquisition pour la chambre à coucher d'une armoire typique du Toggenburg, qui date de l'année 1793. Il imaginerait bien un coffre assorti, de la même époque, dans le coin de la pièce. Depuis qu'il a créé avec son frère une communauté d'exploitation agricole, il dispose d'un peu plus de temps pour trouver les pièces uniques qu'il convoite dans les ventes aux enchères.

Rareté du Toggenburg

Les rayons d'or mat du soleil baignent d'une lumière chaude les chambres à coucher, situées derrière la façade à pignon. La chambre des parents se trouve comme autrefois au-dessus de la pièce principale du rez-de-chaussée. En haut, sous les combles, le maître de maison nous montre ensuite la pièce maîtresse de sa collection: un orgue de salon du Toggenburg. Il est tombé sur une annonce et a eu la surprise de découvrir un orgue Wendelin-Looser (construit vers 1760–1780). Des quelque 100 orgues de salon construits par les Looser, une famille du Toggenburg, seuls quelques-uns sont parvenus jusqu'à nous. Pour abriter son orgue, Seth Abderhalden a même surélevé de quelques centimètres le plafond de la pièce. Pourtant, il ne joue pas lui-même de cet instrument. Mais il organise de temps à autre de petits concerts sous les combles. Traditionnellement, dans les familles paysannes appartenant à l'Eglise réformée, c'était la pièce dévolue à la prière. Jusque dans le moindre recoin de la maison, la fonction originelle des pièces a ainsi été préservée.

Les parents de Seth Abderhalden semblent quelque peu déconcertés lors de la séance de photos finale. «C'est bien la première fois que cela nous arrive», déclare la mère d'un air incrédule, tandis que le père esquisse pour la première fois un sourire. «Nous n'allons plus pouvoir sortir de la maison, on va nous reconnaître dans le village!», ajoute-t-il d'un ton malicieux. ■ **MANUELA ZIEGLER**

Hotel Cailler
Bains et Montagnes

1637 Charmey en Gruyère
Tél. +41 26 927 62 62
Fax. +41 26 927 62 63

Ouverture du Centre Thermo-Ludique, le 31 mars 2007

Goût et Harmonie

Menu en cinq plats au restaurant gastronomique
1 entrée aux bains et accès à la partie oriental et nordique
1 nuit en Junior suite
Corbeille de fruits dans la chambre
Petit-déjeuner buffet gruérien
Peignoir et Chaussons
Sfr. 240.— par personne + taxe de séjour
Supplément chambre individuelle Sfr. 70.--

Goût et Terroir

Fondue moitié/moitié
1 entrée aux bains et accès à la partie oriental et nordique
1 nuit en chambre standard
Cadeau : Meringues dans la chambre
Petit-déjeuner buffet gruérien
Peignoir et Chaussons
Sfr. 160. —par personne + taxe de séjour
Supplément chambre individuelle Sfr. 70.—

Pâques, l'éveil du printemps

Du 6 avril au 9 avril 2007

3 nuits en demi-pension dont 1 soirée gruérienne en notre restaurant typique
3 petits déjeuners buffet gruérien
Buffet de Pâques le dimanche 8 à midi
1 entrée par jour aux bains et accès à la partie oriental et nordique
Corbeille de fruits dans la chambre
Peignoir et Chaussons

Au sud Sfr. 594.— par personne + taxe de séjour. Supplément chambre individuelle Sfr. 70.—par jour
Au nord Sfr. 564.— par personne + taxe de séjour. Supplément chambre individuelle Sfr. 70.—par jour
Supplément junior suite : Sfr. 100.—par jour
Supplément suite : Sfr. 200.—par jour

Des chambres élégantes et boisées
Accès chauffé de la chambre jusqu'aux bains

Des appartements pour recevoir les familles
Forfaits à disposition

Le succès des métiers verts

Le domaine de l'environnement attire des candidats de tous les horizons professionnels. Certains se forment pour ajouter une touche «verte» à leur métier, d'autres créent de nouvelles activités. Enquête en Suisse romande.

Ils sont de plus en plus nombreux à apprendre à voir plus loin...

Lorsque le sanu, le centre de formation pour le développement durable, a voulu organiser une séance d'information à Bienne début 2006, les responsables pensaient n'accueillir qu'une vingtaine d'intéressés. Très vite, la séance prévue a dû se transformer en forum des métiers verts. Une centaine de participants, dont une bonne partie d'étudiants des Ecoles polytechniques et d'ingénieurs, ont fait le déplacement. Les intervenants ont présenté les opportunités du marché de l'environnement. Les métiers verts sont en pleine croissance et obtiennent une reconnaissance qui leur manquait, il y a vingt ans encore.

Nouveaux débouchés

Marc Münster, chef de projet et responsable du cycle francophone au sanu, confirme l'élargissement des domaines d'applications des métiers liés à l'environnement. «Les candidats ont évalué leurs besoins de nouvelles compétences et nombreux sont ceux qui ont envie de se positionner différemment dans leur profession ou mettre en route un nouveau projet.»

Une récente étude menée par le Centre de formation du WWF confirme cet engouement et le potentiel que recèlent les métiers de l'environnement: de 1998 à 2002, l'étude démontre que

Photos: WWF

KÜNG saunabau
CH-8820 Wädenswil

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

- Consultation détaillée pour les installations privées et publiques
- Design individuel
- Fabrication maison
- Service dans toute la Suisse
- Excellent rapport qualité/prix
- Plus de 30 ans d'expérience

LEADER SPA
Route de Lausanne 54
CH-1110 Morges
Téléphone 021 636 22 11
Fax 021 634 36 64
www.leaderspa.ch
info@leaderspa.ch

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

Nom
Rue
NPA/Localité
Tél.
Pan

Une oasis au quotidien www.kueng-sauna.ch

swisscondens®

La chaudière à mazout à condensation intégrale avec le meilleur rendement.
Pour villas et immeubles jusqu'à 150 kW

Vous serez tout feu tout flamme

Sans cheminée tubée et isolée
(température des gaz de combustion env. à 45°C)

Swisscondens AG
Alpenstrasse 50
3052 Zollikofen

Tél. 031 911 70 91
Fax 031 911 70 94
post@swisscondens.ch

32% d'épargne en mazout

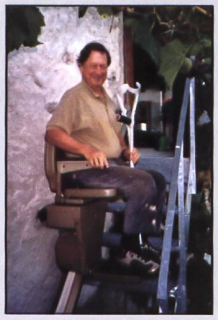
après l'installation d'une chaudière swisscondens dans cet immeuble

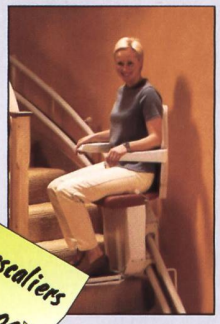
Swiss made

www.swisscondens.ch

La mobilité a un nom . . .

HERAG





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
044 920 05 02

Tessin 091 972 36 28
Suisse romande 078 670 55 04

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

Nom / Prénom
Rue
NPA / lieu
Téléphone

Une nouvelle opportunité

Prema Twin Cashpro

Système de réception et de distribution de billets en circulation interne

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

prema
Le spécialiste de la monétique

PREMA GmbH
Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen
Téléphone 062 788 44 22
Télécopie 062 788 44 20
prema@swissonline.ch
www.prema.ch

Au travers de nombreuses excursions, la formation s'acquiert aussi sur le terrain.

Cours sur la gestion durable des ressources naturelles.

le secteur progresse de 3,6% chaque année en Suisse. En 2002, quelque 95 000 personnes travaillaient dans le secteur environnemental, et d'ici 2015, 30 000 à 40 000 emplois pourraient encore se créer.

Grande diversité de candidats

Fondé en 1988, le sanu voit actuellement se diversifier les personnes intéressées par cette démarche. «Traditionnellement, des paysagistes ou des architectes venaient décrocher un brevet fédéral de spécialiste de la nature et de l'environnement, constate Marc Münster, mais désormais les provenances professionnelles sont devenues hétéroclites, preuve que de plus en plus de métiers sont écologisables.» Mécanicien ou responsable marketing n'hésitent plus à suivre cette formation où ils acquièrent des compétences en système environnemental, en gestion de projet et législation.

Le WWF Suisse, pour sa part, accueille sa deuxième volée de candidats au cycle de formation intitulé Conseil et communication en environnement. Seuls 23 participants ont été admis. «Malgré l'afflux des dossiers, plus du double par rapport aux places disponibles, nous voulons maintenir la qualité de l'enseignement», précise Ingrid Fumasoli, assistante de formation. Inscrite dans la première volée, Marianne Gubler ne voulait pas continuer dans sa profession sans acquérir de nouvelles compétences. La psychothérapeute a donc suivi la formation du WWF et présenté son projet de diplôme dans le domaine du tourisme durable en Mauritanie, dans une réserve naturelle, le parc national du Banc d'Arguin, véritable paradis des oiseaux migrateurs, de plus en plus visité. «J'avais envie de sensibiliser les femmes des villages Imraguen avec des cours sur la protection de l'environnement», explique-t-elle. Marianne Gubler a fondé l'association Flamants Roses du Banc d'Arguin (FROBA) en lien avec son projet et conçu une formation pour les populations locales qui est donnée dans les villages côtiers.

Faire preuve d'originalité

«Les nouveaux métiers verts se créent au gré des profils et des personnalités», reconnaît Anne Bussy, journaliste, ayant achevé sa formation de conseil et communication en environnement. Diplôme du WWF en poche, il lui reste à écrire la suite, comme elle le dit, consciente que les entreprises ont encore des réticences à engager une déléguée à l'environnement. «Mais il y a une réelle prise de conscience, chiffres à l'appui, note-t-elle, la consommation stimule les entreprises à se comporter de manière responsable.» Innover tel est certainement le secret des nouveaux métiers verts.

Physicien de formation, Yves Loerincik est le directeur d'Ecointesys, une spin-off de l'EPFL, fondée au printemps 2006. Soutenue par Genilem pour sa phase de démarrage, la jeune société réalise des bilans écologiques pour des entreprises et des produits. «Nous sommes des comptables environnementaux, résume son directeur, nous évaluons l'impact écologique d'une entreprise, selon les matériaux utilisés, les moyens de transports, les cycles de vie de ses produits.» Il y a quinze ans, la prise en compte de l'environnement se bornait à gérer les eaux usées et traiter les déchets polluants. Aujourd'hui, la place réservée à la composante environnementale s'est renforcée. De nouveaux acteurs entrent en scène, grâce à des formations pointues. Les métiers verts ont pris de la valeur. Reste aux entreprises à oser investir dans ce domaine. ■ **CORINNE MOESCHING**

Une formation en cours d'emploi

Que ce soit au sanu à Bienne ou au WWF, les formations proposées se font toutes en emploi. Une expérience professionnelle confirmée est exigée. Les candidats doivent présenter un dossier, faire valoir un projet. Au sanu, ils bénéficient d'un coaching personnel pour analyser leurs objectifs et les étapes à franchir. Obtenir un diplôme au sanu nécessite deux ans de cours, soit un 20% de temps, sans compter les stages. Pour un brevet fédéral de spécialiste de la nature et de l'environnement, le sanu indique un coût de 17 900 francs.

Au WWF, le cycle de formation de Conseil et communication en environnement revient à 7800 francs au total. Il se déroule sur sept modules durant une année et représente un investissement de 30% de travail. Les cours sont donnés à l'UNIL à Lausanne.

www.wwf.ch, Vernier, tél. 022 939 39 90, www.sanu.ch, Bienne, tél. 032 322 14 33.

1

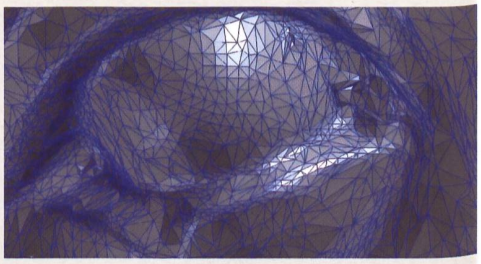
Copies sans moulages

Une équipe de scientifiques genevois, emmenée par le physicien Jacques Richard, a mis au point une technique inédite de duplicata d'œuvres d'art sans toucher les originales. Eclairage.

Comment fabriquer des copies d'œuvres d'art fragiles sans toucher ces dernières? Par magie? Non, grâce à une technologie de reproduction numérique en trois dimensions mise au service de la protection du patrimoine. Les techniques optiques modernes de saisie numérique existent déjà dans les domaines aéronautique, automobile, médical et des articles de sport. Cependant, elles n'avaient jamais été utilisées

Opération en trois étapes

La forme et le relief de l'objet à copier sont captés par deux caméras, ce qui permet d'obtenir des images 3D. Un projecteur envoie de la lumière dite «structurée» – des franges – sur ledit objet afin de permettre d'identifier précisément chaque point vu par les deux caméras. La profondeur de vue est ensuite reconstituée par des algorithmes de trigonométrie. L'œuvre est ainsi visible en trois dimensions. Pour simplifier, la réalité est scannée, puis mise en mémoire dans un ordinateur (saisie numérique). Etape suivante: des fraiseuses à commande numérique sculptent un bloc de résine, de bois ou de métal grâce aux données calculées en 3D (à partir de celles enregistrées) pour lui donner progressivement la forme de l'œuvre originale. Les travaux de finition sont accomplis par des outils de plus en plus fins. Il n'est pas possible pour l'heure de tailler directement la pierre, une tâche nécessitant des outils spéciaux. Pour aboutir à une copie en pierre, on verse de la pierre reconstituée liquide dans un moule en résine ou en plâtre et on attend qu'elle se solidifie. *dw.*



Un détail du modèle virtuel.

dans le cadre de la conservation du patrimoine avant que le chercheur Jacques Richard, 49 ans, responsable du laboratoire de numérisation, de métrologie et de prototypage à l'Ecole d'ingénieurs de Genève, et ses assistants ne tentent l'expérience à l'enseigne d'une étude intitulée «La copie numérique au service des œuvres d'art».

«Nous voulions démontrer que la numérisation en trois dimensions ne permettait pas uniquement de réaliser de belles images, mais apportait des solutions concrètes, y compris dans un environnement hostile.»

Empêcher la détérioration

Jacques Richard fait allusion à la Maison Tavel, en vieille ville de Genève, eu égard à sa grande valeur historique et à ses sculptures extérieures – dix têtes. Le mauvais temps et la pollution urbaine mettent leur résistance à rude épreuve. C'est pourquoi leur remplacement par des copies a été décidé. L'équipe de Jacques Richard – cinq personnes –, complétée par des conservateurs et des sculpteurs, entreprend, à l'initiative de la Conservation du Patrimoine Architectural (CPA), de copier une tête originale ornant la façade de la Maison Tavel. «Un cas d'école pour nous, commente le scientifique, situé dans une rue soumise aux intempéries et dont la sculpture est difficile d'accès.»

L'intervention débute il y a deux ans avec la prise des empreintes virtuelles et les mesures de l'original grâce à la numérisation 3D. Sans toucher à l'objet, donc. Une nacelle est nécessaire pour parvenir à la hauteur de la tête en question. «C'est la phase la plus délicate», souligne notre interlocuteur. S'ensuivent des travaux de laboratoire où un bloc de résine est affiné numériquement pour le faire ressembler, en fin de compte, comme une sœur jumelle à la tête originale. Ce qu'on appelle la copie numérique. L'ensemble de l'opération prend fin à l'automne 2005. «La numérisation 3D a été initiée par la CPA indépendamment du fait que, dans l'intervalle, des moulages de 1911 aient été retrouvés. Elle a ainsi permis une comparaison précise de l'état des sculptures en 1911 et 2003. Comme les moulages reproduisaient fidèlement les originales, il a été décidé de les utiliser pour les travaux de restauration», précise Jacques Richard.

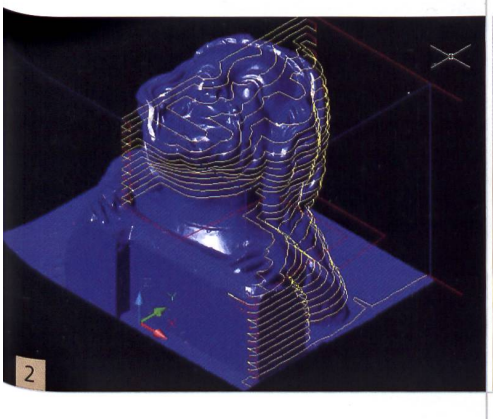
Rebelote à Fribourg

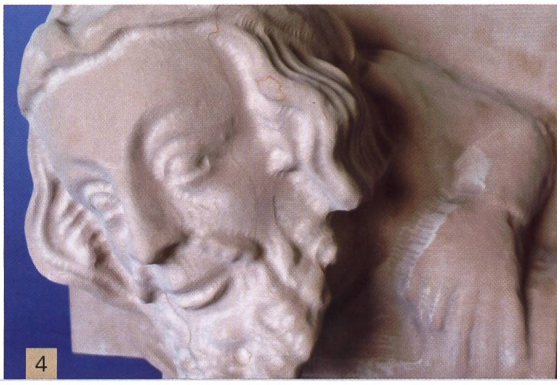
Dans la foulée, Jacques Richard et ses assistants s'attaquent, en collaboration avec un bureau d'ingénieurs lausannois, aux deux jaquemarts en bois de l'Hôtel de ville de Fribourg. «Pour ce mandat, la tâche a été plus facile, car nous avons réalisé la saisie numérique dans l'atelier du restaurateur et non à l'air libre», note le physicien.

Lui reste maintenant à faire connaître sa méthode inédite à grande échelle pour dénicher de nouveaux clients. Dans ce sens, il participe ponctuellement à des expositions en Suisse et à l'étranger. «L'intérêt est réel, mais il ne débouche pas forcément sur des commandes à cause du coût, regrette Jacques Richard – ndlr: 3000 à 4000 francs pour la tête de la Maison Tavel contre quelques centaines de francs pour un moulage traditionnel.

«Des négociations sont toutefois en cours pour quelques autres projets en Suisse», déclare le scientifique. Tant mieux, car il en va de la conservation du patrimoine. Qui, lui, n'a pas de prix.

■ **DIDIER WALZER**

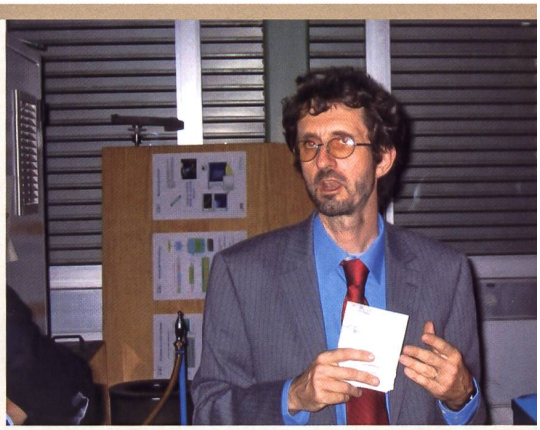




Sur la base de photos numériques en 3D de l'original en façade (1), le parcours des outils (2) a été programmé pour usiner, sur la base du modèle numérique, les copies en résine (3) et en pierre reconstituée (4).

Prix d'encouragement offert par Raiffeisen

Les travaux de Jacques Richard et de son équipe ont donc été réalisés dans le cadre d'une étude approfondie mandatée par la Conservation du Patrimoine Architectural (CPA), organisme dont le but est de garantir une remise intacte du patrimoine culturel de notre patrie aux générations futures. En octobre dernier, la Société Suisse de Protection des Biens Culturels (SSPBC) a remis au scientifique romand le Prix d'encouragement, une récompense offerte par Raiffeisen. Avec cet argent, Jacques Richard envisage d'acquérir un module logiciel permettant de faire varier de façon continue la fraise durant le processus de copie numérique. «Le trajet de l'outil rendu ainsi plus fluide simplifiera le travail», indique-t-il. *dw.*



La technique développée par Jacques Richard permet de réaliser des copies d'œuvres d'art en évitant tout contact avec l'original.

Fondue et salade verte

Le luxe est la première chose qui m'ait sauté aux yeux à Genève. Lorsque je suis venue m'installer dans cette jolie ville dans les années 90, je voyais partout des fourrures, des bijoutiers, des villas, des yachts et des banques. Normalement, je m'adapte toujours à mon environnement. Mais à Genève, j'éprouvais le besoin irrépressible de porter un blouson de cuir noir. Comme le font les punks en Hollande, pour protester contre le luxe débordant au point de devenir envahissant.

Le luxe des gens riches et importants de ce monde qui se donnent régulièrement rendez-vous à Genève correspondait aussi au cliché de la Suisse en tant que coffre-fort du monde.Pourtant, même moi, je possède encore un compte en Suisse pour ma fille, surtout pour des raisons sentimentales, alors que je vis désormais à nouveau aux Pays-Bas et qu'il y a seulement cent francs sur ce compte en banque. J'estime que ma fille Bouke devrait retourner, ne serait-ce que de temps à autre, dans ce merveilleux pays où elle est née.

Au fil de mon séjour, j'ai appris à mieux connaître la Suisse et surtout la Romandie. Les vertus des Romands m'avaient l'air très «suisses»: propreté, ponctualité, attachement au terroir, fiabilité. Nous, les Hollandais, avons aussi l'habitude de balayer soigneusement devant notre porte. Mais notre sens de la propreté s'est émoussé. J'étais donc soulagée de venir en Suisse et de profiter de ses rues au pavage impeccable et de ses parcs si bien entretenus. Par contre, je n'en revenais pas du bon fonctionnement des caissettes à journaux. C'était absolument incroyable! Au Pays-Bas, il serait tout à fait impensable que sans contrôle, les gens paient le quotidien qu'ils prennent.

Les transports publics fonctionnent bien et sont une véritable aubaine, même s'ils ne sont pas vraiment bon marché. Autre avantage appréciable: les voyageurs attendent poliment sur le quai de la gare que tous les passagers soient descendus du train. Chez nous, il en va tout autrement! La fiabilité suisse a ses revers: si vous grillez un feu rouge, vous risquez d'être dénoncé par d'autres automobilistes. Au Pays-Bas, il serait également impensable que les autorités communales retracent l'origine de sacs à ordures pour empêcher le «tourisme des déchets».

Sur un point, les Suisses ont de l'avance sur nous, les Hollandais, et ce, justement sous un nom néerlandais: Max Havelaar, héros d'un roman à succès de la littérature néerlandaise, est en Suisse un label de commerce équitable bien établi pour le café, le thé, les bananes et le chocolat. Les acheteurs des produits portant le label Max Havelaar acceptent de payer des prix plus élevés pour que les producteurs des pays en voie de développement touchent un prix équitable. Aux Pays-Bas, cet engagement social et citoyen commence seulement à devenir une nouvelle tendance auprès des consommateurs.

Le folklore authentique et les traditions vivantes des Suisses ont également leur charme, même s'ils sont parfois un peu conservateurs. C'est ce que nous avons constaté dans un joli restaurant à Lausanne. Avec des amis, nous venions d'y déguster une merveilleuse fondue, lorsque tout à coup nous vint l'envie d'une salade verte. A notre grand désespoir, la serveuse refusa tout d'abord notre commande. Plus tard, une amie suisse nous a expliqué que l'on ne digère pas bien la salade verte après la fondue. Finalement, notre plat de salade nous fut malgré tout servi, mais avec une hostilité à peine voilée. Mais c'est vrai: la salade avant la fondue est bien meilleure.

■ **SASKIA JANSENS, HILVERSUM**

Le «Point final» de cette année

Cette année, dans la rubrique «Point final», nous donnons la parole et la plume à des journalistes hommes et femmes étrangers qui observent la Suisse de l'extérieur, avec une certaine distance. Saskia Jansens a vécu à Genève de 1995 à 2000. Ses articles portaient avant tout sur le travail des organisations internationales à Genève, mais aussi sur la Suisse. Elle a écrit d'abord pour des journaux comme «Trouw», l'un des rares quotidiens protestants en Europe. Par la suite, elle a travaillé pour la radio néerlandaise à Hilversum; actuellement, elle réalise des reportages sur les Pays-Bas pour des médias de langue allemande.

IMPRESSUM | Changements d'adresse: à annoncer directement à la Banque Raiffeisen locale. | Editeur: Raiffeisen Suisse | **Rédaction:** Philippe Thévoz, rédacteur, édition française, Pius Schärli, édition allemande, Lorenza Storni, édition italienne | **Conception, mise en page et préimpression:** Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch; Photo de couverture: Marc Wetli | **Adresse de la rédaction:** Raiffeisen Suisse, 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:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | **Mode de parution:** Panorama paraît huit fois par an: 333 788 ex. en allemand, 69 476 ex. en français, 46 277 ex. en italien | **Régie des annonces:** Jean Frey AG, Fachmedien, case postale, 8021 Zurich, Tél 043 444 51 07, Fax 043 444 51 01, panorama@jean-frey.ch, www.fachmedien.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.

Wellness et spa alpin

Offre découverte

Cette offre comprend:

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

Thermalp les Bains d'Ovronnaz offrent gratuitement les avantages suivants:

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

OFFRE DÉCOUVERTE

Thermalisme et bien-être

THERMALP
LES BAINS
D'OVRONNAZ
wellness spa alpin

www.thermalp.ch - 1911 Ovronnaz /VS
Tél. 027 305 11 00 – Fax 027 305 11 14
reservation@thermalp.ch

Les Bains d'Ovronnaz proposent une offre unique de thermalisme et de wellness alpin

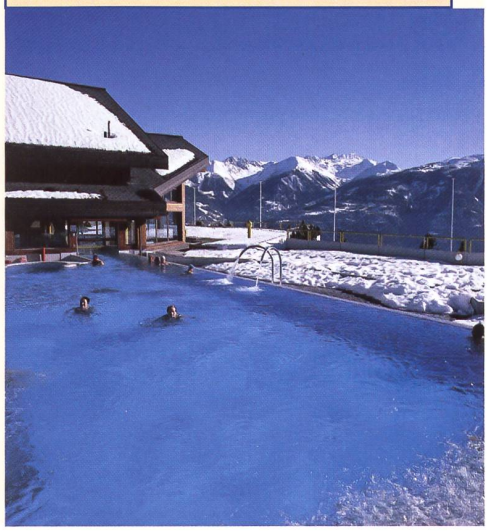
Notre offre vous permet de vous y refaire une santé, l'espace d'une semaine, à des conditions exclusives. Dominant la vallée du Rhône, à quelques 1300 mètres d'altitude, la station valaisanne d'Ovronnaz se blottit au pied de la chaîne des Muverans.

Outre de multiples activités sportives hivernales et estivales, comme le ski ou la randonnée pédestre, un centre de bien-être complète l'offre de la station: Thermalp les Bains d'Ovronnaz. Trois piscines thermales intérieures et extérieures, bain turc, massages subaquatiques, sauna, fitness, ainsi qu'un secteur wellness et un institut de beauté équipés de toutes les prestations les plus modernes constituent l'essentiel de l'offre des Bains d'Ovronnaz. De plus tous les logements sont confortablement équipés – TV, mini-bar, téléphone, cuisine agencée – et sont reliés aux bassins, au secteur wellness et au restaurant par des galeries chauffées et couvertes.

Santé et beauté

Ce centre de prévention et de lutte antistress réunit dans une même cure les propriétés de l'eau thermale, les vertus des plantes médicinales, les bienfaits des produits de la ruche ainsi que les compétences des professionnels de la santé et de la beauté. La réunion de toutes ces prestations en un seul lieu de vacances et de détente est une opportunité unique en Suisse Romande.

Nos lecteurs peuvent ainsi se refaire une santé en profitant d'avantages exclusifs. Profitez-en !



Hébergement (base 2 personnes / nord) :

Studio :	
Avant-saison :	dès CHF 852.- p.p.
Saison :	dès CHF 897.- p.p.
2 pièces :	
Avant-saison :	dès CHF 879.- p.p.
Saison :	dès CHF 951.- p.p.

Dates :

Avant-saison :	Saison :
06.01.07 – 09.02.07	12.02.07 – 16.02.07
14.04.07 – 27.07.07	03.03.07 – 13.04.07
11.08.07 – 05.10.07	28.07.07 – 10.08.07
20.10.07 – 26.12.07	06.10.07 – 19.10.07

BULLETIN D'INSCRIPTION *(Panorama)*

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

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

1.Nom _____ Prénom _____

2.Nom _____ Prénom _____

Rue _____ Téléphone _____

NPA/localité _____

Date _____ Signature _____

Bulletin à retourner, rempli et signé à l'adresse suivante:
Thermalp les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz, Tél.027 305 11 00 Fax 027 305 11 14

Un conseil en placement méthodique.
Pour valoriser votre patrimoine.

Avec le conseil en placement Raiffeisen, vos souhaits et vos objectifs ont la priorité. Une approche systématique et des produits sur mesure permettent à nos spécialistes de vous accompagner dans la réalisation de votre objectif. Convenez sans attendre d'un rendez-vous avec nos conseillers.
www.raiffeisen.ch/banquedeplacement

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN