

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2007)
Heft: 6

Heft

Nutzungsbedingungen

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

Conditions d'utilisation

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

Terms of use

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

Download PDF: 20.08.2025

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

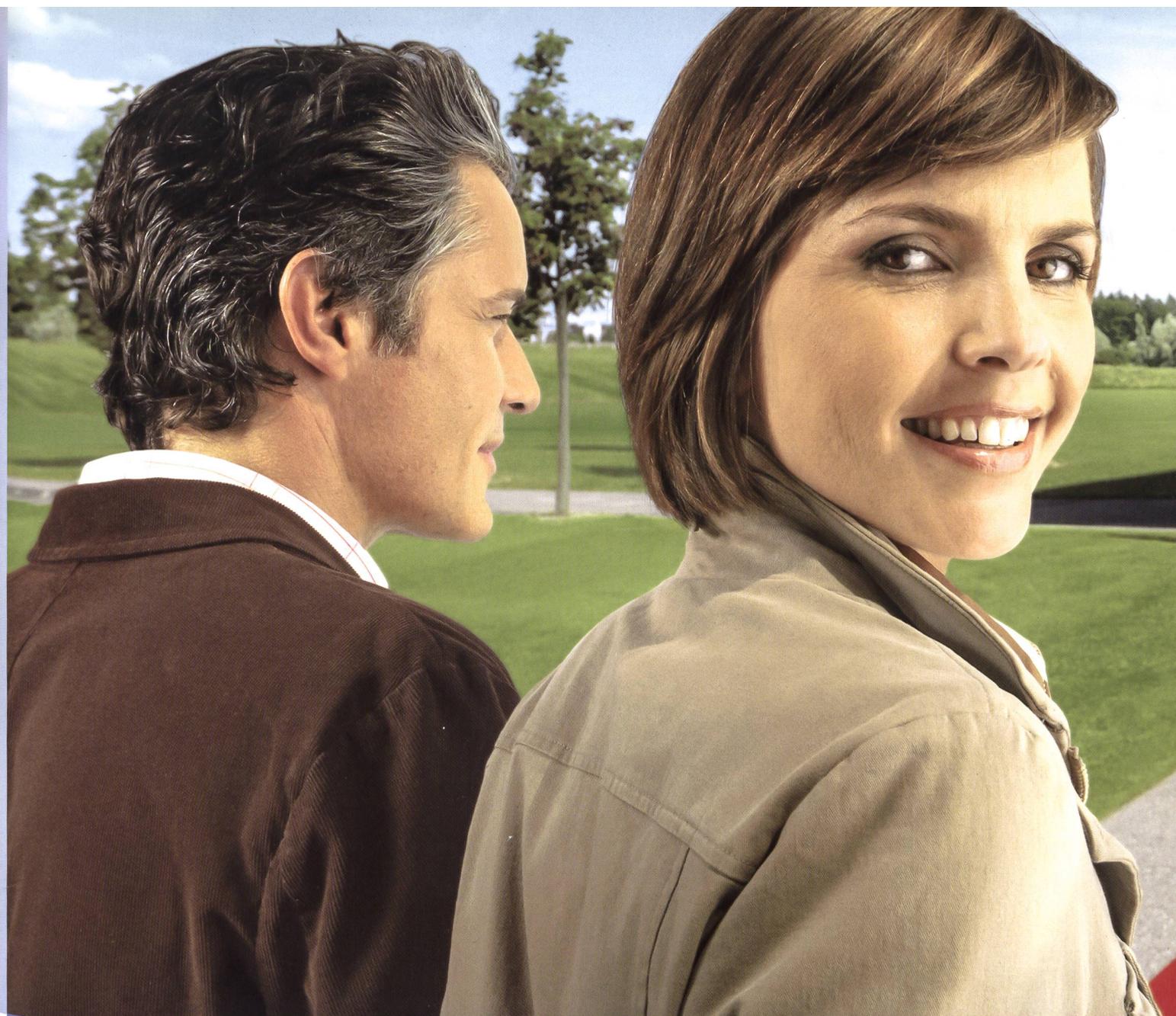
PANORAMA

° 6 / Septembre 2007



Sociétaire au grand cœur, Marc Pechère, s'engage dans deux projets associatifs en Afrique.

RAIFFEISEN



Tapis rouge pour nos sociétaires

Profitez maintenant de tous les avantages réservés aux sociétaires: avec le compte privé sociétaire, vous économisez des frais bancaires. Le compte épargne sociétaire saura vous convaincre avec son taux préférentiel. La carte Maestro et la carte de crédit ne vous coûtent rien la première année. Avec les cartes, vous bénéficiez en outre de l'entrée gratuite dans plus de 400 musées. Plus vous utilisez d'avantages, plus vous en profitez!

www.raiffeisen.ch/societaires

Ouvrons la voie

MEMBER
PLUS

RAIFFEISEN

RAIFFEISEN



 **Passeport musées
suisse** gratuit

 **Part sociale et codécision**

 **Offres «Expériences Suisse»
réservées aux sociétaires**

 **Cartes de crédit et carte Maestro
gratuites la 1^{ère} année**

 **Plus d'intérêts avec le
compte épargne sociétaire**

 **Economie de frais bancaires
avec le compte privé sociétaire**

avec des avantages exclusifs.

RAIFFEISEN



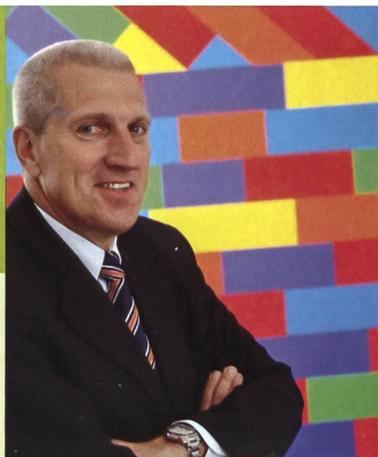
Votre revenu futur: Pension Portfolio.

Vous souhaitez profiter de votre retraite sans souci et conserver votre flexibilité financière? Raiffeisen Pension Portfolio est exactement ce qu'il vous faut: votre capital est investi par des professionnels du placement et reste disponible sous forme de revenus dont vous fixez librement le montant. Nous vous conseillons volontiers en détail au sujet de votre retraite.

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Photo: Bruno Schlatter



Pierin Vincenz,
président de la direction
du Groupe Raiffeisen

La valeur ajoutée du sociétariat

Lors de l'assemblée générale du centième anniversaire d'une Banque Raiffeisen où j'étais récemment convié, un sociétaire m'a demandé comment j'expliquais la popularité croissante du sociétariat Raiffeisen. La question mérite d'être posée. Entre 2002 et 2006, le Groupe Raiffeisen a accueilli plus de 260 000 nouveaux sociétaires. 32 000 sociétaires supplémentaires nous ont encore rejoints au premier semestre 2007. Au total, plus d'1,4 million de personnes de plus de 16 ans sont actuellement sociétaires d'une Banque Raiffeisen.

Mon argumentation devait-elle se réduire à énumérer les nombreux avantages financiers, comme les taux d'intérêts plus élevés pour l'épargne, les comptes privés sans frais de gestion, les offres spéciales pour les sociétaires ou le Passeport Musées gratuit – des avantages qui représentent tout de même 120 francs par sociétaire et par an? Certes, ce sont là des avantages intéressants, mais auxquels de nombreux autres types d'affiliations ou clubs de clients donnent droit.

Qu'est-ce qui rend le sociétariat Raiffeisen tellement unique, à tel point que d'autres banques nous félicitent de ce caractère si particulier? C'est que les sociétaires Raiffeisen sont copropriétaires de leur banque. Ils détiennent des parts sociales de leur Banque Raiffeisen – à la rémunération intéressante – pour un montant compris entre 200 et 500 francs, et décident ainsi du sort de leur banque locale. Ils exercent leur droit de vote lors des assemblées générales, qui sont un moment important et le point fort de la vie sociale des communautés Raiffeisen. Le sociétariat procure un sentiment de cohésion. Ne vous sentez-vous pas lié plus fortement à quelque chose lorsque vous en possédez une partie? La propriété est également génératrice de sens, et instaure un lien émotionnel entre l'homme et la banque. Les sociétaires sont une partie active de la communauté Raiffeisen et de son système de valeurs. Un tel attachement personnel à l'institut bancaire crée pour toutes les personnes impliquées une valeur ajoutée inestimable: la confiance envers son vis-à-vis.

N° 6 / Septembre 2007

DOSSIER

- 4 Marc Pechère, sociétaire au grand cœur

RAIFFEISEN

- 13 Moins de rentes AI, plus de protection
15 Secteur de l'eau plein d'avenir
18 Famille Scheiwiller en route pour Lucerne
23 Finances solidaires en bande dessinée
26 Soutien à la relève du ski romand

MAISON

- 28 Construction: les femmes s'y mettent
32 Nouvelle vie pour l'étable.

GENS

- 38 Reka, l'histoire d'un succès
43 100% des dons en aide directe
44 L'avion solaire bientôt réalité

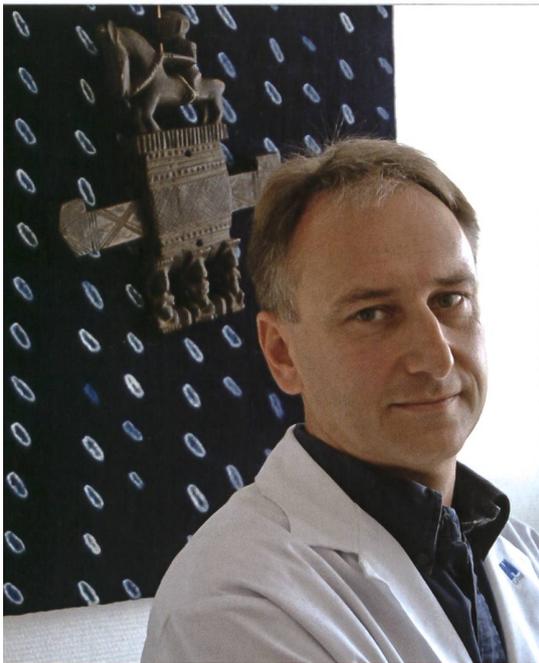
POINT FINAL

- 50 Les pièges de l'Oncle Sam

IMPRESSUM | Changements d'adresse: à annoncer directement à la Banque Raiffeisen locale. | Editeur: Raiffeisen Suisse société coopérative | Rédaction: Philippe Thèvoz, 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: Hugues Siegenthaler | 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 | Impression, abonnements et envoi: Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | Mode de parution: Panorama paraît huit fois par an; 92^e année; 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. Vous pouvez aussi feuilleter (système Livepaper) Panorama sur Internet (www.raiffeisen.ch/panorama). | Indications juridiques: 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. Les concours ne donnent lieu à aucune correspondance.

Pas de tête sans corps

Les sociétaires ont toujours été les piliers porteurs des Banques Raiffeisen. Ils sont les copropriétaires de la Banque, décident eux-mêmes de son évolution et en assument la responsabilité. Certains sociétaires ont, en outre, une fibre sociale et caritative prononcée comme Marc Pechère à Satigny.



Plus de 1 350 000 sociétaires des 395 Banques Raiffeisen autonomes ont quelque chose que n'ont pas les clients des autres banques de notre pays: ils appartiennent à une banque organisée sous forme de coopérative et bénéficient pour cette raison d'un droit exclusif de parole et de codécision. La plupart des sociétaires sont conscients de ce privilège, comme le prouve une enquête menée en août 2005 par Raiffeisen: 23% des personnes interrogées considéraient que c'était là l'avantage le plus important. Les autres avantages cités étaient la proximité au client, le taux plus élevé pour l'épargne, les avantages en matière de frais et la participation à des actions spéciales. Etes-vous conscient vous aussi de ce que le sociétariat a de particulier?

En tant que sociétaire, vous avez en effet un droit de codécision à l'assemblée générale de votre banque, lorsque vous approuvez le bouclage annuel ou que vous éliez un nouveau conseil d'administration. De nombreux sociétaires font usage de ce droit démocratique de codécision unique en son genre, comme en témoigne la fréquentation toujours importante des assemblées générales partout dans le pays. «Le sociétariat est l'essence de Raiffeisen. Sans sociétaires, les Banques Raiffeisen n'auraient ni tête ni corps. Les sociétaires possèdent leur Banque Raiffeisen à travers les parts sociales détenues, et sont ainsi le corps de la banque. Le conseil d'administration

est composé de sociétaires et constitue ainsi, à côté de la direction qu'il désigne, la tête de la banque», commente Simone Maier-Begré, responsable de la conception de la marque au siège principal de Raiffeisen à St. Gall.

L'argent entre de bonnes mains

Cette participation active, tout comme le fait de savoir ce que la banque fait de l'argent de ses clients, procure un sentiment de bien-être rassurant face aux marchés financiers mondiaux. Le monde est de plus en plus opaque, mais pas la Banque Raiffeisen locale qui a toujours, depuis la première heure de sa création, participé à la vie économique, culturelle et sociale de la circonscription. C'est ce que l'on apprécie depuis plus de 100 ans. Les enquêtes de marché ont en effet révélé que pour les sociétaires, la promotion de la région est plus importante qu'un avantage matériel direct. Car le sentiment d'éloignement suscité par

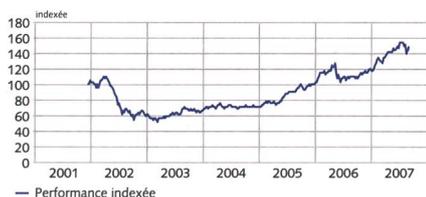
Marc Pechère: «Mon confort de vie ici me permet de consacrer du temps à l'aide humanitaire. Je réalise un vieux rêve!»



Vontobel Fund –
Global Trend
New Power

+17,8% p.a.
sur cinq ans:
de l'énergie
pour votre portefeuille.

Evolution de la valeur
En EUR (distributions réinvesties)



Les énergies renouvelables ont un bel avenir devant elles. Et font souffler un vent nouveau sur votre portefeuille. Vontobel a été parmi les premiers à investir dans ces nouvelles technologies. Ainsi, les porteurs de parts Vontobel Fund – Global Trend New Power bénéficient depuis plus de cinq ans d'une plus-value annuelle moyenne de 17,8%. * Engagez-vous maintenant sur cet intéressant marché de croissance.

Numéro de valeur A1: 1301686, numéro de valeur A2: 1301688

*Performance sur cinq ans du 31.08.2002 au 31.08.2007

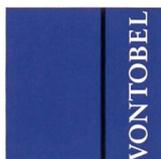
N'hésitez pas à contacter votre conseiller Raiffeisen pour convenir d'un entretien personnel.



Information juridique importante:

Le Global Trend New Power est un compartiment du Vontobel Fund, un fonds de placement de droit luxembourgeois. Le prospectus complet, le prospectus simplifié, les statuts ainsi que le rapport annuel ou semestriel peuvent être obtenus gratuitement à l'adresse www.vontobel.com ou auprès de Vontobel Fonds Services SA, Zurich, et de Raiffeisen Suisse société coopérative, St-Gall, représentants. La Banque Vontobel SA, Zurich, et Raiffeisen Suisse société coopérative, St-Gall, font office de domiciles de paiement en Suisse.

L'évolution passée de la valeur et du rendement ne présume pas leur évolution future. Les frais et commissions perçus à l'émission et au rachat ne sont pas pris en compte dans les chiffres de performance. Ceux-ci sont donnés dans la monnaie de référence.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management &
Investment Funds

www.vontobel.com



Sur la base de mails et de photos, Marc Pechère aide à distance des collègues maliens.

la mondialisation et par les grandes unités politiques et économiques renforce l'attachement à l'espace de vie local.

La connaissance des us et coutumes dans un espace géographique clairement délimité est génératrice de confiance. Marc Pechère, 47 ans, est très attaché à cette relation de proximité: «Depuis que nous habitons la commune de Satigny, nous apprécions de pouvoir nous rendre à la banque du village – ndlr: il s'agit de la Banque Raiffeisen de Genève-Ouest. Nous y avons trouvé une réelle qualité d'accueil. Il est précieux de pouvoir être servi et conseillé par les mêmes personnes. Nous nous y sentons bien. La petite structure indépendante participe sans nul doute à la dimension humaine de notre banque.» Marc Pechère se dit aussi enchanté de l'organisation démocratique de l'établissement qui le rend encore plus sympathique à ses yeux.

S'impliquer, participer

Cette possibilité offerte de pouvoir codécider et participer à la vie de la banque représente un atout

supplémentaire et correspond aux convictions profondes de Marc Pechère: «Au lieu d'utiliser simplement des services bancaires, la possibilité offerte de participer au fonctionnement même de l'institution démarque clairement Raiffeisen des autres établissements et lui donne une dimension philosophique à laquelle j'adhère complètement.» Il faut dire que le médecin dermatologue genevois, au travers de différents engagements humanitaires, s'investit depuis plusieurs années dans le développement de projets d'aide en Afrique qui doivent permettre à terme aux populations locales de se prendre en charge. Participation, solidarité, aide à soi-même font partie des valeurs auxquelles croit Marc Pechère.

La spécialisation en dermatologie a, en fait, été pour lui l'aboutissement d'un long cheminement qui l'a préalablement conduit de la biologie à la médecine, et plus particulièrement la médecine interne, avant de trouver sa voie. «J'aime les gens. La dermatologie permet un contact humain unique où le sens clinique prime. Le plus souvent, il suffit d'observer et de discuter avec les patients

sans besoin de technologie lourde», souligne-t-il. Au cours de sa formation, il a été confronté à la problématique du SIDA et à certaines réalités africaines qui l'ont profondément touché et mobilisé. D'où son engagement dans deux projets associatifs.

Il est ainsi président de l'association Dimmbal.ch (voir encadré) qui a pour objectif d'aider la commune du même nom au Mali. A l'initiative d'archéologues genevois qui y mènent des recherches depuis 15 ans, l'association a vu le jour en 2002. Il s'agit de répondre à de multiples manques et besoins de la communauté locale. C'est au sein d'une équipe d'amis que Marc Pechère s'investit dans une aide humanitaire qui se veut participative: «Les projets sont mûris localement. Il est important que des structures maliennes se mettent en place et que les habitants se prennent en charge. Nous avons par exemple lancé les micro-crédits et une association de patients qui, sur la base d'une modeste contribution individuelle (1 franc par an), devrait permettre de gérer LEUR hôpital.» Cette importante réalisation et

En rêve éveillé ...



sur le balcon.

Faites de beaux rêves... à propos de votre nouvelle maison. Tout compris: conseils et suivi compétents, du premier entretien au déménagement. Et bientôt, vous mènerez une vie de rêve dans votre nouvelle maison.

Votre nouvelle maison – individuelle et à prix fixe – de BAUTEC.

Vous en saurez plus sur www.bautech.ch

ou en commandant la documentation générale sur notre offre attractive.

BAUTEC

la maison du bonheur

Busswil/Lyss • Aarau • Nyon • Schwyz • Winterthur



MINERGIE
PARTENAIRE DE MINERGIE

BAUTECAG, Riedliweg 17, CH-3292 Busswil, Tél. 032 387 44 00, Fax 032 387 44 90, doc@bautech.ch, www.bautech.ch

Entretien avec Simone Maier Begré, responsable Conception de la marque, Raiffeisen Suisse



Photo: L&L

Panorama: Le nombre de sociétaires ne cesse d'augmenter, plus de 30% de nouveaux sociétaires nous ont rejoints rien qu'au cours des cinq dernières années: quelles sont les raisons de cet engouement?

Simone Maier Begré: Les avantages offerts y sont certainement pour quelque chose. Mais les gens sont aussi à la recherche d'une cohérence qui leur permette d'avoir une bonne vue d'ensemble, et à laquelle ils peuvent donc se fier. Une Banque Raiffeisen opère à l'intérieur d'un territoire économique relativement restreint, elle emploie souvent les mêmes collaborateurs depuis des années et, du fait de la structure de coopérative de l'organisation, elle ne peut être vendue du jour au lendemain. De plus, de nombreuses études indépendantes font apparaître que la qualité de conseil des Banques Raiffeisen est jugée très bonne. Tous ces facteurs nous rendent attrayants pour beaucoup de personnes.

La proportion de femmes et d'hommes parmi les sociétaires a-t-elle changé ces dernières années?

La proportion de femmes et d'hommes est restée relativement constante ces dernières années. Pour les sociétaires sans hypothèques, elle est d'environ 50:50. Pour les hypothèques, les choses sont quelque peu différentes. Même si la décision d'acquiescer un logement est sans aucun doute prise en couple, les trois quarts des hypothèques de nos sociétaires sont enregistrés sur le compte d'un homme, et seulement un quart sur celui d'une femme.

Quels sont les avantages que nos sociétaires apprécient le plus?

Une enquête menée auprès de nos sociétaires nous apprend que le taux d'intérêt plus élevé sur le compte épargne sociétaire est de loin l'avantage le plus important, ce dont témoigne l'utilisation du produit: près des deux tiers de nos sociétaires ont un compte épargne sociétaire. Mais le deuxième avantage le plus important est la possibilité de participer à l'assemblée générale. On trouve aux places suivantes le compte privé sociétaire sans frais et la copropriété de la banque. Comme on peut le constater, les avantages financiers et les avantages immatériels sont appréciés à la même valeur.

Quels avantages sociétaires sont les moins utilisés?

Ce qui m'étonne personnellement le plus, c'est que seul un tiers des sociétaires utilise le compte privé sociétaire, et moins encore la carte Maestro

qui va pourtant avec. On serait en droit de penser que les avantages en matière de frais intéresseraient plus de monde.

Les sociétaires Raiffeisen continueront-ils à participer à l'assemblée générale ou étudient-ils d'autres possibilités?

Pour beaucoup de sociétaires, l'assemblée générale n'est pas seulement un devoir formel, mais c'est aussi un temps fort de la vie sociale, l'occasion de rencontrer de vieilles connaissances. Nous souhaitons préserver cet aspect. Mais certaines banques se heurtent déjà à des limites. Lorsque la plus grande salle de réunion de la circonscription devient trop petite pour accueillir tout le monde, il faut se montrer créatif. La solution peut prendre différentes formes. Les formalités peuvent par exemple être réglées par des délégués au cours d'une réunion d'affaires, tandis que l'élection des délégués continue à se dérouler dans le cadre habituel en plusieurs endroits. Ou bien l'AG se déroule en différents endroits avec une visioconférence pour la partie officielle. Autre possibilité: les formalités sont réglées lors de l'assemblée, mais pour le repas la banque distribue des bons pour plusieurs restaurants de la circonscription. Néanmoins, tant que l'on ressentira le même enthousiasme de la part des sociétaires, la grande majorité des AG continuera à se dérouler sous la forme habituelle.

Interview: Pius Schärli

bien d'autres projets ont pu être menés à bien grâce au soutien du fonds de solidarité international de l'Etat de Genève ainsi qu'aux multiples dons de tous horizons (dons privés, communes genevoises, etc.).

Télé-consultations

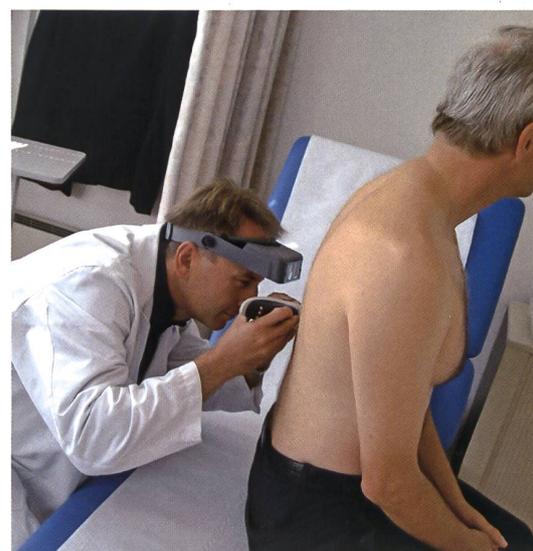
Une des idées les plus folles fut d'établir une connexion Internet en plein Sahel. Ce pari fou permet aujourd'hui à l'hôpital de Dimmbal d'être relié au reste du monde. Marc Pechère investit un jour par semaine, notamment pour des téléconsultations (analyse de situations médicales délicates par échange d'e-mails et de photos) ainsi que pour des téléconférences. En effet, le dermatologue genevois anime chaque semaine des cours de formation continue dans le cadre du Réseau d'Afrique francophone de télé-médecine

(RAFT) permettant des échanges fructueux d'expériences et un enrichissement mutuel. Plusieurs centaines de médecins africains (une vingtaine de sites) sont ainsi régulièrement en contact avec des spécialistes genevois.

Marc Pechère, et avec lui beaucoup d'autres sociétaires, en apportent chaque jour la preuve: l'esprit et la pensée de Frédéric-Guillaume Raiffeisen, le fondateur de Raiffeisen, perdurent. Les hommes de bonne volonté continuent à agir parmi nous. Marc Pechère, père de trois enfants, est le digne héritier de Raiffeisen. Comme le sont beaucoup de sociétaires qui s'engagent d'une manière ou d'une autre pour la communauté.

Les banques ont besoin de sociétaires

Que seraient les coopératives ou les Banques Raiffeisen sans leurs sociétaires? Sans sociétaires,





1+1=3

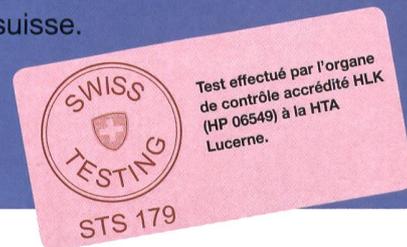
**Le séchage du
linge SECOMAT
additionne les plus:
Une œuvre de pionnier signée Krüger**



Le SECOMAT travaille sans apport de chaleur, il sèche le linge en douceur à température ambiante et en consommant qu'une fraction de l'énergie dévorée par les sèche-linge conventionnels.

Rien d'étonnant à ce que le SECOMAT soit le N° 1 sur le marché suisse.

Oui - nous sommes en avance



Déshumidification d'air



Climatisation



Epuration d'air

- | | |
|-----------------|---------------|
| 6930 Bedano | 091 945 46 45 |
| 3900 Brig-Glis | 027 924 84 24 |
| 9113 Degersheim | 071 372 82 82 |
| 8157 Dielsdorf | 044 855 28 00 |
| 8500 Frauenfeld | 052 730 11 30 |
| 4203 Grellingen | 061 745 98 98 |
| 6596 Gordola | 091 735 15 85 |
| 3110 Münsingen | 031 720 20 00 |
| 6023 Rothenburg | 041 312 14 14 |
| 4852 Rothrist | 062 785 30 40 |
| 7503 Samedan | 081 852 56 85 |
| 8855 Wangen | 055 450 60 80 |
| 6353 Weggis | 041 392 00 80 |
| 7205 Zizers | 081 300 62 62 |

Krüger + Cie SA 1072 Forel 021 781 07 81

www.krueger.ch
info@krueger.ch





Une fois par an, Marc Pechère se rend au Mali pour cerner les besoins prioritaires et apporter son expertise médicale.



les sociétaires existants profitent de l'offre. Ce n'est qu'ainsi qu'elles peuvent croître, s'affirmer sur un marché où la concurrence est rude et lancer de nouveaux produits.

Les Banques Raiffeisen ont toujours été conscientes de l'importance du sociétariat. «Les clients qui se sentent assez attachés à leur Banque Raiffeisen pour en devenir sociétaires sont pour nous très importants. Nous essayons donc de leur proposer un bon assortiment d'avantages, qui justifie cette confiance et cet attachement», confirme Simone Maier-Begré. Les Banques Raiffeisen le manifestent ces jours-ci avec leur campagne publicitaire très remarquée «Tapis rouge pour nos sociétaires». Nous le faisons aussi dans la présente édition, en rappelant cette campagne publicitaire jusque sur notre enveloppe.

Concrètement, vous avancez en tant que client ou sociétaire sur un tapis rouge déroulé pour vous à l'entrée de la banque ou dans le hall d'accueil. Des affiches placardées dans la rue, des reportages dans des revues, des panneaux décoratifs, la brochure jointe au relevé de compte de septembre et un nouveau spot TV accompagneront cette campagne. Une deuxième vague de publicité aura lieu début novembre, lorsque le traditionnel concours d'automne aura pour objet les avantages destinés aux sociétaires. Les différentes Banques Raiffeisen décideront elles-mêmes si elles souhaitent prendre des mesures supplémentaires au niveau local, comme l'organisation d'un apéritif pour les sociétaires, ou des actions sur les obligations de caisse. Redisons-le une fois encore ici: merci beaucoup de votre sociétariat si précieux!

■ PIUS SCHÄRLI/PHILIPPE THÉVOZ

INFO



L'association Dimmbal.ch a le projet d'élever le niveau de vie des habitants de cette commune malienne – en pays dogon – au niveau de la santé, de l'éducation, de la culture et de l'économie. La commune regroupe

sur une surface équivalente au canton de Genève 25 villages et une population de 30 000 habitants. Les indicateurs de développement y sont particulièrement bas, même en comparaison nationale. 1 enfant sur 5 meurt avant l'âge de 5 ans!

Le logo de l'association – l'image représente deux personnes discutant sous un toguna, l'abri à palabre dogon typique, à l'ombre d'un baobab – est un raccourci visuel de notions importantes de ce projet humanitaire: échange, respect des valeurs locales, durabilité, relation entre l'homme et son environnement, et enfin complémentarité entre le pays dogon et la Suisse.

Parmi les réalisations, citons le château d'eau solaire, l'agrandissement de l'école, un grenier communautaire, l'élévation d'un toguna, un hôpital, la formation continue du personnel médical. Une «banque culturelle» a même été mise sur pied qui regroupe un musée, une caisse de micro-crédit, un centre culturel. Et pour faire passer des messages, rien de tel qu'une troupe de théâtre.

Une exposition a été organisée en janvier à Satigny à l'occasion de la remise du mérite communal au président de Dimmbal.ch, Marc Pechère. Elle a suscité beaucoup d'intérêt et de nombreux dons.

Pour en savoir plus: www.dimmbal.ch

il n'y aurait pas d'associations, et pas de Banques Raiffeisen non plus. Une relation de sociétariat chez Raiffeisen est précieuse pour le client comme pour la banque, parce que tous deux en profitent: l'un bénéficie d'avantages financiers et immatériels, comme la rémunération généreuse de la part sociale, le compte privé sans frais, un taux plus élevé sur le compte épargne, l'entrée gratuite dans plus de 400 musées, la carte de crédit et la carte Maestro gratuites la première année, et la découverte de la Suisse centrale à moitié prix. De leur côté, les banques ont besoin d'accroître le nombre de leurs sociétaires, et besoin aussi que

La qualité se sent.
Maintenant, elle se conduit aussi.
La Toyota Avensis.



La voiture classe:
Avensis Sportswagon
«Linea Sol Premium»
2.2D-4D avec D-CAT, 177 ch,
5 portes, à partir de Fr. 50'800.-*

Toyota Avensis. La qualité au mieux de sa forme.

D-CAT Emissions peu importantes: grâce à D-CAT ou 2.0l D-4D avec filtre à particules diesel. **Finitions extra:** depuis la carrosserie jusqu'aux moteurs au fonctionnement silencieux. **Sécurité excellente:** grâce à 9 airbags y compris airbag pour le genou du conducteur, 5 étoiles au test de sécurité Euro NCAP. **Satisfaction élevée des clients:** confirmée par de nombreux classements en tête de la fameuse étude de satisfaction des clients J.D. Power.



Le système de navigation innovateur avec moniteur à écran tactile LCD de 6,5".

Prix modique: l'Avensis Sportswagon est proposée à partir de Fr. 33'900.-* déjà (Avensis Sportswagon 1.8 «Linea Terra», 129 ch, 5 portes).

Importante offre de prestations de services comprise: 3 ans de services gratuits jusqu'à 45'000 km, 3 ans de garantie intégrale jusqu'à 100'000 km, 3 ans de garantie sur la peinture et 3 ans de garantie de mobilité ainsi que 12 ans de garantie contre les perforations dues à la rouille.

OFFRE EXTRA

Profitez de nos offres extra exclusives:

- Modèles de jubilé Swiss Edition et Limited Swiss Edition (dans les limites des stocks disponibles)

Envie de faire un essai sur route? www.toyota.ch ou 0848 260 260.

* Prix net recommandé.



TODAY TOMORROW **TOYOTA**

Moins de rentes AI, plus de sécurité

Le 17 juin 2007, la 5^e révision de l'AI a été clairement acceptée par 59,1% de la population suisse. Quelles sont les modifications apportées par cette révision et les effets auxquels vous devez vous attendre?

L'objectif de l'assurance invalidité (AI) est de garantir aux assurés, par des mesures d'insertion ou des prestations en espèces, les moyens de subsistance nécessaires lorsqu'ils deviennent invalides. Pour atteindre cet objectif, l'AI finance des mesures d'insertion, des indemnités journalières, des pensions, des allocations pour impotents et des aides financières pour des institutions comme p.ex. les maisons d'accueil pour handicapés. La 5^e révision de l'AI a été qualifiée par le Conseil fédéral comme le premier pas dans l'assainissement de l'AI, largement déficitaire et grevée d'une dette d'environ dix milliards de francs. Actuellement, le déficit augmente chaque jour de 4 millions de francs. L'objectif majeur de la 5^e révision est une meilleure insertion des handicapés dans la vie active: elle devrait appliquer en priorité le principe du «travail avant la rente».

Diminution des prestations

La 5^e révision de l'AI apporte un mélange de mesures d'économie concrètes et d'exigences

plus strictes en matière d'accès à la rente. Elle vise une diminution de 20% des nouveaux accès à la rente d'ici 2015. Par la suppression du supplément de carrière et des rentes de conjoint en cours ainsi que par l'introduction de trois années de cotisation jusqu'à l'éventuelle obligation de prestation, la révision de l'AI entend économiser 300 millions de francs supplémentaires par an. Ainsi, les dépenses devraient en moyenne diminuer chaque année d'un demi-milliard de francs.

Cette diminution sera obtenue, pour moitié, par une réduction du nombre de nouvelles rentes. Actuellement, les bénéficiaires potentiels entrent en règle générale seulement en contact avec l'AI lorsqu'il est trop tard pour des mesures d'insertion, avec les coûts qui s'ensuivent. Cette situation devrait changer avec la détection précoce des personnes inaptes au travail et de nouvelles mesures d'intervention précoces ainsi que le renforcement d'autres mesures pour maintenir ou améliorer la capacité de gain. L'autre moitié de la

CONSEIL

Pour des informations détaillées sur votre protection, consultez notre site Internet www.raiffeisen.ch (-> Mes besoins >> Couvrir). Ou demandez des conseils personnalisés auprès de votre Banque Raiffeisen.

réduction des dépenses sera réalisée par des restrictions de prestations ciblées.

Déplacement des coûts

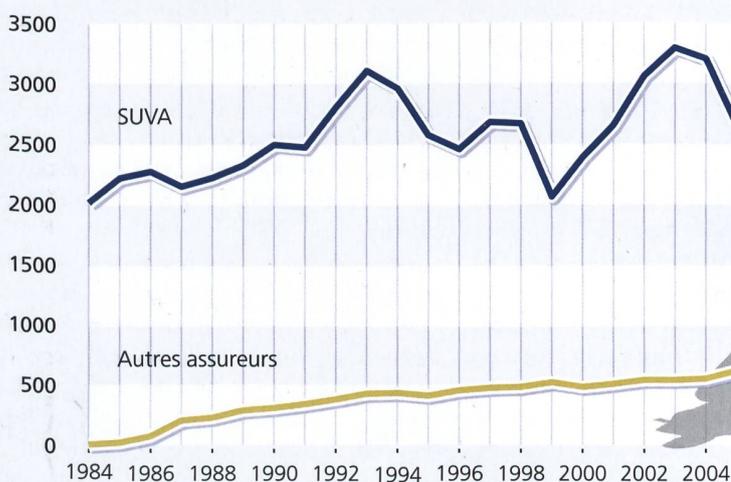
Toutes ces mesures ne remettront cependant pas l'AI d'aplomb, loin s'en faut! Une partie des réductions de prestations occasionnera probablement un surplus de dépenses dans les caisses-maladie, les prestations AI complémentaires et les services sociaux. Ainsi, il y aurait un déplacement au lieu d'une diminution des coûts. De plus, rien ne change dans le financement de l'AI. La question de savoir si un assainissement de l'AI est possible sans augmentation des recettes reste donc posée.

Il est clair aussi que les mesures d'économie actuelles et futures vont augmenter le besoin de couverture individuelle auprès des assurances sociales de l'Etat. On attend des assurés qu'ils prennent davantage leurs responsabilités lorsqu'il s'agit de la protection financière de leur propre situation de vie. C'est pourquoi il est recommandé de vérifier régulièrement ce besoin.

En collaboration avec son partenaire Helvetia, Raiffeisen vous propose des produits parfaitement adaptés à vos besoins: l'assurance décès et la rente d'incapacité de gain vous aideront vous-mêmes ou vos proches, dans le pire des cas, à faire face au moins aux conséquences financières d'un événement. Dans ce cas, une prévoyance solide s'avère vraiment payante.

■ VINZENZ MURARO

Accès à la rente invalidité



Source: SUVA

ats-infographie



POLITIQUE DE PLACEMENT

Bourses: les bases sont solides

Les bouleversements sur les marchés financiers ne sont pas une raison pour modifier la politique de placement. L'évolution des bénéfices des entreprises et les révisions des bénéfices restent orientées à la hausse et les bourses sont nettement plus attrayantes depuis la correction des cours. Les actions offrent donc toujours de meilleures perspectives de rendement que les obligations.

Il est donc recommandé de maintenir la surpondération des actions et la souspondération des obligations. L'immobilier suisse est également intéressant parce que les intérêts resteront stables et la conjoncture forte. Une surpondération des fonds de hedge funds reste intéressante car ceux-ci offrent un rendement stable et intéressant durant la phase agitée actuelle. *Walter Metzler*

BOÎTES AUX LETTRES

Qu'est-ce que le «Multi Asset Class»?

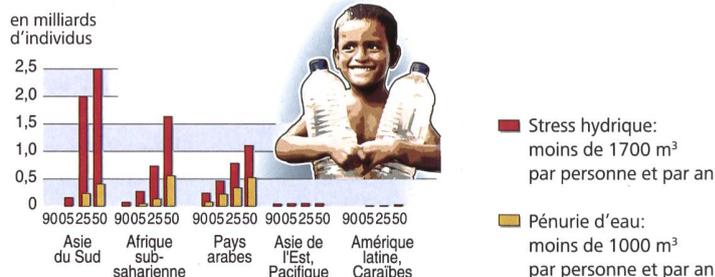
En règle générale, il est conseillé de répartir son argent dans différentes catégories de placement. La pondération des différentes catégories dépend du type d'investisseur, puisque chaque catégorie de placement présente des opportunités et des risques différents. Les catégories de placement les plus connues sont le marché monétaire, les obligations et les actions. Ces types de placement traditionnels se voient de plus en plus souvent complétés par des placements dits alternatifs. Parmi les produits de placement Raiffeisen, le «Multi Asset Class» combine les différentes catégories de placement de manière ciblée. La particularité de placements alternatifs comme les fonds de hedges funds, les matières premières et l'immobilier est qu'ils évoluent dans une large mesure indépendamment des placements de type traditionnel. Il est ainsi possible de préserver le capital et de réaliser un rendement positif même lorsque le marché connaît des phases difficiles.

Urs Dütschler

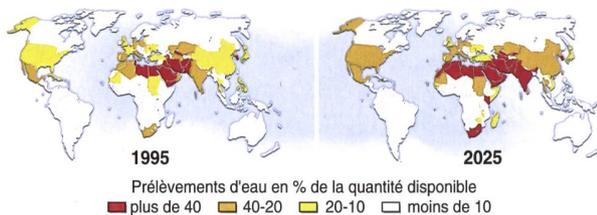
GRAPHIQUE DU MOIS

La journée mondiale de l'eau: «Faire face à la pénurie d'eau»

Population des pays soumis au stress hydrique ou confrontés à la pénurie 1990-2050



Régions avec stress hydrique



Source: PNUD, Rapport sur le développement humain 2006, reuters

NOTRE CONSEIL

Combiner les avantages des obligations et des actions

Le nouveau fonds Raiffeisen Convert Bond Global réalise dans le monde entier des investissements diversifiés dans des obligations convertibles. Celles-ci allient les caractéristiques défensives des obligations au potentiel du cours des actions. En tant qu'investisseur, vous bénéficiez ainsi à la fois d'une structure d'emprunt axée sur la sécurité et de la hausse du cours des actions.

Le nouveau fonds possède les caractéristiques classiques des obligations telles qu'un revenu d'intérêts régulier et le remboursement de capital fixe à échéance. Simultanément, il offre des opportunités de rendement additionnelles. Les obligations convertibles contiennent en effet ce qu'on appelle un droit de conversion; elles peuvent donc être converties en actions sous certaines conditions. Lorsque le cours des actions est en hausse, la valeur des obligations convertibles augmente elle aussi grâce au droit de conversion. Le fonds Raiffeisen Convert Bond Global vous permet donc

de bénéficier du potentiel de rendement des marchés des actions.

Le risque présenté par les fonds d'obligations convertibles diffère de celui des investissements par actions. En effet, les obligations convertibles conservent les caractéristiques traditionnelles des obligations y compris lorsque la valeur du droit de conversion est nulle. Cette caractéristique peut agir comme un parachute en cas de chute des cours.

Une comparaison historique avec les obligations classiques dénote, il est vrai, des risques plus élevés, mais aussi des rendements plus importants. Les obligations convertibles présentent un rendement similaire à celui des actions avec des risques moindres. Avec ses caractéristiques attrayantes et convaincantes, le fonds Raiffeisen Convert Bond Global peut enrichir votre portefeuille. Votre conseiller Raiffeisen vous en dira plus. *Ralph Schürer*



SECTEUR DE L'EAU

Intéressante chaîne de création de valeur!

L'eau sera sans conteste la ressource naturelle la plus importante à l'avenir. La question clé étant: «Comment distribuer et utiliser l'eau le plus efficacement possible?» Le secteur qui se développe autour de cette question est également prometteur pour les investisseurs.

Saviez-vous que vous consommez en moyenne environ un million de litres d'eau par an? Cela correspond à 2700 litres par jour. Bien entendu, personne n'est capable de boire autant. Mais nous couvrons ainsi nos besoins fondamentaux tels que boire et manger de même que notre hygiène quotidienne et nous permettons ainsi la production industrielle. Une orange, par exemple, a besoin de 50 litres d'eau pour parvenir à maturité, un kilo de fleurs absorbe 1000 litres, pour un kilo de viande, il faut 5000 litres et une usine de microchips consomme 400 000 litres par heure! L'eau est la matière première principale dans de nombreux processus industriels et pour la produc-

tion de denrées alimentaires. Mais l'eau utile est un bien rare. Sur l'ensemble des réserves mondiales d'eau, seules 2,5% à peine se composent d'eau douce. Et environ 70% de cette eau douce ne peuvent être utilisés parce qu'ils sont pris dans la glace ou le pergélisol. L'eau propre et accessible est donc particulièrement précieuse. Dans le monde, la répartition des réserves d'eau douce présente des contrastes saisissants. Ainsi, le volume disponible par habitant est sept fois plus élevé en Amérique du Sud qu'en Asie. Ce n'est pas seulement la rareté de l'eau qui représente un grand défi, mais sa répartition et son utilisation efficaces.

Le secteur dit de l'eau comprend des entreprises et des activités participant à la chaîne de création de valeur de ce précieux liquide. En font partie la construction et l'entretien des réseaux de distribution et d'évacuation, l'épuration et le traitement des eaux, le développement et l'utilisation de services et de moyens techniques. L'eau va jouer un rôle clé dans le développement

futur de l'économie entière – mais aussi pour la stabilité politique. Et les entreprises proposant les solutions requises pourront compter sur une demande croissante. Celle-ci s'accompagne d'intéressantes possibilités de placement dans un secteur de croissance très prometteur.

Martin Landolt



La majeure partie de la surface de la Terre (71%) est couverte d'eau, mais l'eau douce ne représente que 3%.

Photo: Raiffeisen Suisse

MARCHÉ FINANCIER SUISSE

Perte de confiance

Les difficultés de l'immobilier américain ont une nouvelle fois été source d'émoi sur les marchés financiers internationaux. Certains hedge funds ont accusé d'importantes pertes, incitant les agences de rating à déclasser de nombreux placements liés à l'immobilier. L'incertitude s'est propagée, les marchés du crédit se sont partiellement asséchés et les investisseurs se sont généralement retirés des placements à haut risque. Les marchés des actions n'ont pas été les seuls touchés, des devises telles que le dollar australien et



Walter Metzler, Senior Investment Advisor, Vontobel Asset Management & Investment Funds

le dollar néo-zélandais ont également souffert. La fuite vers des placements sûrs a entraîné une baisse des taux d'intérêt des obligations d'Etat et une hausse du cours de monnaies auparavant faibles telles que le yen et le franc.

La correction qui s'est produite sur les marchés financiers a permis d'aboutir à une évaluation plus

juste, d'autant plus que les perspectives de bénéfices restent bonnes. Les phases de climat négatif représentent des opportunités d'investissement parce que les marchés réagissent souvent de manière émotionnelle et donc exagérée. Il est vrai que la conjoncture américaine va s'assombrir mais dans l'ensemble, l'économie mondiale se porte bien. En outre, les banques centrales veilleront à ce qu'il y ait des liquidités suffisantes sur les marchés du crédit. Les bourses restent donc attractives.

FUEGOTEC SA



C'est pour cette raison que Fuegotec SA, a mis en place une vaste couverture géographique. Le siège de Cugy couvre la Suisse romande et les succursales de Oberentfelden et de Lamone, respectivement la Suisse alémanique et le Tessin. Muni d'un portable, les 18 techniciens de la société sillonnent les routes tous les jours, afin d'assurer les services d'entretien, les installations et les réparations des machines en panne.

20 ans de succès
Une couverture géographique nationale
28 professionnels motivés
Des produits de pointe
Des services optimisés

Fuegotec SA a passé le cap des 20 ans. Son succès auprès de sa clientèle ne cesse de grandir. Aujourd'hui, une longue liste de références explique, pourquoi cette société est devenue le leader du marché Suisse dans le traitement de la monnaie.



L'expérience, la motivation et le savoir-faire des collaborateurs de Fuegotec SA garantissent au client une attention complète. De la vente-conseil au service après-vente, en passant par l'installation des machines, chacun des 28 collaborateurs de l'entreprise se sent concerné par les besoins du client. Ils contribuent tous à la satisfaction du client.



De nombreuses banques, institutions bancaires, et sociétés de services de divers secteurs, leur confient leurs projets. La confiance témoignée par ses clients permet à Fuegotec SA d'exceller dans son domaine et de s'adapter très rapidement aux changements. Etre plus proche du client, est la devise de Fuegotec SA; C'est la réalité quotidienne, qui est la clé du succès de cette entreprise.



FUEGOTEC SA

Les produits commercialisés sont parmi les meilleurs dans ce domaine. Une qualité irréprochable est une condition indispensable pour figurer dans le catalogue des produits référencés de Fuegotec SA. En plus des contrôles d'usine, chaque machine est testée et préparée, selon les besoins des clients, dans les ateliers de cette entreprise. Etant à l'écoute de ses clients, Fuegotec SA, s'intéresse toujours de très près aux nouveautés du marché, pouvant ainsi leur offrir les dernières technologies (l'informatique étant de plus en plus présente dans les machines).



Les services proposés par Fuegotec SA répondent aux attentes des clients. Le conseil en matière de choix des produits, la collaboration avec les architectes, les partenaires informatiques, les équipes internes du client, la livraison et installation des machines sont des services connus et maîtrisés par Fuegotec SA. Le service après vente, adapté lui aussi aux besoins du client, est un gage de sécurité et de confort. Rapidité et efficacité sont les moteurs de ce service tant apprécié.



Les contacts réguliers permettent ainsi de satisfaire très vite les nouvelles demandes du marché. Cette collaboration témoigne de la confiance qui règne entre les clients et la société Fuegotec SA.



Vous pouvez contacter Fuegotec SA en français, anglais, allemand, suisse/allemand et italien :



Fuegotec SA
Ch. des Dailles 10
1053 Cugy
Tél. 021/732.22.32
Fax 021/732.22.36
www.fuegotec.ch
info@fuegotec.ch



Les Scheiwiller prennent le train

La famille Scheiwiller de Niederwil (SG) a utilisé l'offre proposée cette année aux sociétaires Raiffeisen. Tell-Pass en main, les Scheiwiller sont partis à la découverte de la Suisse centrale à moitié prix. Nous avons accompagné cette famille de six personnes pendant leur voyage avec les CFF.

L'offre «Découvrir la Suisse centrale à moitié prix» réservée aux sociétaires a paru suffisamment intéressante à Regula et Patrick Scheiwiller, habitants de Niederwil, près de Gossau, pour qu'ils se décident à organiser deux jours de vacances au Lac des Quatre-Cantons (voir encadré). Les Scheiwiller vivent avec leurs quatre enfants Lukas (8), Nina (6), Jan (4) et Lara (2) dans une ancienne ferme isolée. Ils ne connaissaient la Suisse centrale qu'au travers des visites qu'ils ont rendues à leur famille, mais n'avaient encore jamais pris le train pour se rendre à Lucerne.

Organisation bien huilée

Patrick et Regula, tous deux sociétaires Raiffeisen, avaient reçu la brochure de présentation de l'offre accompagnée des chèques-cadeaux. Une chose était sûre: ils voulaient profiter pleinement de l'offre Tell-Pass avec trajets en bus, bateau et train de montagne gratuits. Il ne leur restait plus qu'à choisir une destination parmi les nombreuses proposées. La carte générale et les propositions d'itinéraires préparées dans la brochure leur ont facilité l'organisation du premier jour. L'excursion à pied «safari familial Goldi de Klewenalp-Seelisberg» comprenait tous les modes de déplacement: train jusqu'à Lucerne, plusieurs traversées en bateau, divers trains de montagne et une randonnée pour adultes et enfants. Les six membres de la famille avaient décidé de s'attaquer le deuxième jour à la reine des montagnes.

Ils avaient prévu de passer la nuit sur le domaine de Stoos, où la circulation automobile est



interdite. Patrick avait déniché l'Hôtel «Fronalp» sur Internet à l'aide de la liste et avait réservé par téléphone. Regula s'était présentée pendant ce temps-là avec les chèques-cadeaux au guichet des CFF à la gare de Gossau. Elle a acheté un Tell-Pass de deux jours pour chaque adulte et deux billets CFF pour le trajet aller-retour vers Lucerne, le tout à moitié prix. Les deux enfants les plus âgés ont reçu pour 20 francs un passeport junior, qui leur permet de voyager un an gratuitement avec tous les moyens de transport en commun. Jan et Lara peuvent de toute façon voyager partout gratuitement. En tout et pour tout, les deux jours d'excursion autour et sur le Lac des Quatre-Cantons a coûté près de 300 francs pour toute la famille. «Ce

n'est vraiment pas cher!», s'est réjouie Regula en sortant de la gare avec les billets au bout d'un quart d'heure.

Voyage de découverte le matin

Le lendemain, le voyage commence à 8 heures à Gossau. Regula et Patrick ont seulement emmené le nécessaire afin de rester le plus mobile possible: un gros sac à dos et une petite mallette sous la poussette devraient suffire. «Lorsque nous voyageons en voiture, nous en emportons naturellement bien davantage», précise Patrick. Le train présente par contre des avantages en termes de sécurité. «Et les enfants sont plus actifs, ils ont une plus grande liberté de mouvement», ajoute Re-

Entretien avec Michael Steiner, chef de projet Partenariats aux CFF



Photo: Ldd

«Panorama»: Quelle est l'importance de l'offre «Découvrir la Suisse centrale à moitié prix» proposée cette année aux sociétaires Raiffeisen pour les CFF?

Michael Steiner: L'offre réservée aux sociétaires est la suite des coopérations très fructueuses de ces dernières années et constitue l'un des partenariats les plus importants pour les CFF en matière de transport de passagers.

En quoi diffère une excursion en Suisse centrale des voyages en train dans d'autres régions de Suisse?

La Suisse centrale est accessible rapidement et simplement depuis tous les coins du pays. Le Tell-Pass donne aussi la possibilité de découvrir la Suisse centrale à un prix intéressant avec les transports en commun.

Quelle expérience avez-vous faite avec l'offre réservée aux sociétaires? Les guichets ont-ils été pris d'assaut certains jours?

L'offre réservée aux sociétaires n'a jusqu'à maintenant posé aucun problème. Grâce au contingentement des billets à prix réduit, les CFF peuvent garantir une disponibilité suffisante chaque jour de voyage. Le nombre de trajets effectués est par ailleurs à peu près égal tous les jours de la semaine.

Qu'avez-vous modifié sur le plan organisationnel par rapport aux offres précédentes?

Les expériences accumulées au fil des offres sociétaires passées sont intégrées en continu dans l'organisation. Cependant, nous n'avons procédé à aucun changement organisationnel majeur pour l'offre de cette année.

Quel conseil donneriez-vous personnellement aux sociétaires Raiffeisen qui prévoient encore leur excursion en Suisse Centrale?

Vous avez la possibilité d'acheter votre billet et le Tell-Pass Raiffeisen quelques jours avant votre voyage, alors saisissez-la. Pour nous permettre de vous conseiller au mieux lors de l'achat des billets, il est préférable que vous connaissiez déjà vos itinéraires pour l'excursion en Suisse centrale. Et surtout: appréciez cette excursion dans toute son ampleur!

Interview: Claudio Zemp

Découvrez nos forfaits adaptés à chacun

Hotel Cailler

Bains - Wellness - Montagnes
Charmey en Gruyère

Goût & Harmonie

Nuitée en Junior Suite

Corbeille de fruits en chambre

Peignoirs et chaussons dans votre chambre

Menu découverte en 5 services dans notre restaurant gastronomique

Entrée aux bains, accès à la partie orientale et nordique

Petit-déjeuner buffet gruérien

CHF 240.-/pers.

Petites Fugues

dès CHF 564.-/pers.

3 ou 6 jours

Forfaits famille

dès CHF 320.-/nuit

Goût & Terroir

Nuitée en chambre double

Meringues de Botterens en cadeau de bienvenue

Peignoirs et chaussons dans votre chambre

Fondue moitié-moitié dans notre restaurant "Le Bistro"

Entrée aux bains, accès à la partie orientale et nordique

Petit-déjeuner buffet gruérien

CHF 160.-/pers.

Goût & Vitalité

dès CHF 861.-/pers.

3 jours en demi-pension

Une entrée aux bains- par jour

Un soin par jour

Cuisine légère et raffinée



28 - 30 septembre

Forfait "Désalpe"

2 nuits

dès CHF 320.-/pers.

Un menu découverte en 5 services

Une soirée fondue au Vieux Chalet de Crésuz

Une entrée par jour aux Bains avec accès à la partie orientale et nordique

Meringues de Botterens en cadeau de bienvenue



Le chemin de fer du Rigi plaît aussi aux tout petits.

gula. Le trajet en train enchante les enfants. Ils font l'inventaire exact à l'intérieur du train à caisse inclinable qui les mène de St-Gall à Zurich. Il est très différent de celui qu'ils empruntent dans l'Appenzell pour voyager avec leur grand-mère! Lorsque le train arrive à Zurich, Regula s'exclame en direction de la fenêtre: «Regardez, le train voisin est tout proche!» Les enfants sont surpris et leur mère se réjouit autant qu'eux: «Ils n'aiment pas trop voyager en train». Seule la petite Lara se met à pleurer en tombant sur le nez après avoir tourné sur elle-même. Regula parvient cependant à la consoler rapidement.

«Y a aussi des vaches dans les prés?», demande Nina en descendant du train à la gare principale. Jan, le petit blond de la famille, est surtout impatient de monter dans les nombreux trains de montagne. Le temps d'attente entre les trains est amplement suffisant pour prendre encore quelques photos avant de poursuivre le chemin vers

Lucerne dans la rame à deux niveaux. Les enfants découvrent immédiatement l'écriteau qui indique la présence d'un minibar. Regula envoie Lukas et Nina à l'étage pour arrêter le kiosque ambulant: «Quand ça s'allume, vous pouvez monter. Je vous rejoins avec le porte-monnaie». Le minibar arrive peu après et les petites têtes blondes reviennent un peu plus tard avec des chips. Nos voyageurs ne voient pas passer le trajet de Zurich à Lucerne, qui dure presque une heure. Le «Gallia», un bateau à vapeur, les attend déjà au ponton qui se trouve directement à côté de la gare. Les enfants se ruent droit devant eux et montent à bord pour observer l'eau bouillonnante par-dessus la proue.

Surprise et «urgence»

Deux jours plus tard, notre famille est de retour à la maison. Regula raconte avec beaucoup d'entrain l'excursion en Suisse centrale: «C'était magnifique. Nous avons rencontré partout des gens



Certains chemins de randonnée peuvent aussi être empruntés par les poussettes.

sympathiques». Quelques nuages gris ont poussé notre famille à modifier son itinéraire à Klewenalp le premier jour. Au lieu de faire un crochet par Seelisberg comme prévu, ils sont revenus sur leurs pas et se sont rendus directement en direction de Brunnen. Les changements spontanés d'itinéraire ne posent aucun problème avec le Tell-Pass. Une surprise les attendait à l'hôtel après le petit tour dans le funiculaire de Morschach au domaine de Stoos: Laura a pu souffler les deux bougies plantées dans sa tarte d'anniversaire.

Le lendemain, le safari en train de montagne continuait, de Stoos en direction de Schlattli cette fois. Puis ils ont pris le bus et le train par Schwytz jusqu'à Arth-Goldau. Le train avait un peu de retard, mais le personnel et les passagers ont prêté main forte à la grande famille pour la correspondance avec le train du Rigi. Les conseils prodigués à nos voyageurs et un petit sprint leur ont permis de monter dans les wagons en attente. Seul Jan n'a pas eu suffisamment de temps pour satisfaire un besoin urgent. Il avait déjà dû se «retenir» pendant un long moment. Lorsqu'il n'en put vraiment plus, Regula est descendu rapidement du train avec lui, raconte-t-elle avec un sourire. Le conducteur a informé au micro les passagers de la petite urgence au bord de la voie, à leur grand amusement. Le train a repris sa route sur le Rigi, où notre famille a profité de la belle journée d'été pour randonner et pique-niquer. Pour terminer, parents et enfants se sont rendus à Vitznau à bord du plus vieux train à crémaillère d'Europe pour y prendre le bateau en direction de Lucerne, puis le train jusqu'à la maison. «C'était génial!», résume Regula.

■ CLAUDIO ZEMP

Exclusif pour les sociétaires Raiffeisen

Découvrir la Suisse Centrale à moitié prix

Vous trouverez des informations sur l'offre réservée aux sociétaires Raiffeisen ainsi que des propositions d'excursion pour chaque saison sur Internet à l'adresse www.raiffeisen.ch/tell. La brochure d'information sur les offres accompagnée des chèques-cadeaux a été envoyée personnellement à tous les sociétaires Raiffeisen au début de l'année.

MEMBER
PLUS

Offre exclusive réservée aux sociétaires Raiffeisen du 1^{er} avril au 31 décembre 2007: 50% de réduction sur

- > les voyages avec les transports publics jusqu'en Suisse centrale;
- > une nuit d'hôtel;
- > un Tell-Pass Raiffeisen.



forster
La cuisine en acier

0800 447 414
forster.kuechen@afg.ch
www.forster-kuechen.ch

DESIGN EN ACIER

Avec une cuisine Forster, vous misez sur le design en acier, la fonctionnalité sans compromis et la qualité suisse authentique.



Une entreprise de

AFG
Arbonia-Forster-Holding AG

atupri.ch

Sûre. Unie. Innovante.

Mivita, la nouvelle assurance complémentaire

Plus de prestations, adaptées à la phase de la vie et au sexe



Concours
sur
mivita.ch

Offre sur atupri.ch ou ☎ 0844 822 122

Caisse-maladie
atupri

100^e anniversaire riche en surprises

Les sociétaires ont apprécié la sortie en bateau.



Barrigade a réalisé plusieurs dessins durant la soirée.

Le premier guichet de la Banque Raiffeisen Talent-Menthue s'est ouvert à Pailly en 1907. D'autres guichets se sont ensuite ouverts dans les villages environnants. Le siège est aujourd'hui à Goumoens-la-Ville. Alerte centenaire, l'établissement a offert une belle fête à quelque 600 sociétaires. Dans un premier temps, un service de cars a assuré le transport des inscrits jusqu'à Ouchy. Là, embarquement sur le «Lausanne» pour une petite croisière sur le Haut-Lac en compagnie de l'École de cirque de Lausanne et un orchestre de jazz. De retour sous une grande cantine à Pailly, les convives ont assisté à l'assemblée générale. Divers orateurs se sont succédé à la tribune. S'en est suivi un magnifique repas agrémenté de quelques surprises: le duo Lapp – Simon a enregistré un «téléphone» d'un certain Duchoud sollicitant un emploi à la Raiffeisen... Puis la vraie surprise de la soirée: Yann Lambiel en personne, qui a fait bénéficier l'assemblée des meilleurs moments de son dernier spectacle. En fin de soirée, les cars ont raccompagné les sociétaires, en toute sécurité, dans leurs villages respectifs. (ptz)

Jour de fête à Lavaux

Le samedi 22 septembre, les villages de Lavaux fêtent l'inscription au patrimoine mondial de l'Unesco: «sentez» à Lutry, «voyez» à Grandvaux, «touchez» à Epesses, «écoutez» à Rivaz et «goûtez» à Chardonne et «fêtez» à Cully. Raiffeisen s'y associe, dans la foulée de son soutien au dossier de candidature. A Lutry, les visiteurs cheminent parmi les senteurs de liège, petits fruits et épices. Un odorama y associe aliments et diffuseurs d'odeurs. La Vaudoise, ancienne barque du Léman, est de la fête! A Grandvaux, les vigneron proposent un itinéraire avec des points de vue grandioses. Epesses met en avant l'alchimie des terroirs et des vins. Un géologue explique les sols et roches

à l'origine des terroirs. Les caves des vigneron de l'appellation St-Saphorin et les places de Rivaz résonnent des musiques et contes d'ici et d'ailleurs. Des artisans passionnés s'y exposent. Journée gustative à Chardonne avec un itinéraire de délicatesses présentées sur des barriques. A Cully, enfin, l'explosion des sens est au programme avec des balades en petit train ou en bateau, des artistes de rue, une ambiance jazzy et de la musique pour danser le temps d'une nuit. Parkings gratuits et bus navettes sont organisés. Pour plus de renseignements, consultez www.lavauxenfete.ch ou, pour des offres spéciales d'hébergement, www.montreux-vevey.com (ptz)

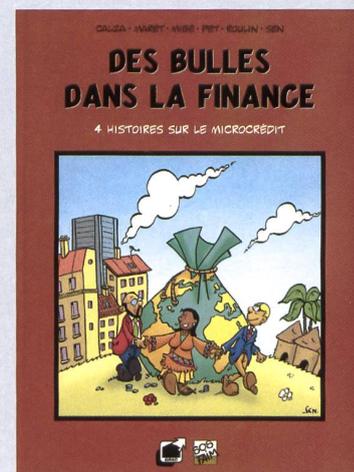


Une belle occasion de faire la fête pour la région de Lavaux.

Bande dessinée sur les finances solidaires

La Fondation du Centenaire Raiffeisen apporte son soutien à des projets d'utilité publique. 15 000 francs ont ainsi été remis au Groupe de Réalisations et d'Animation pour le Développement (GRAD). Cette structure active en France et en Suisse s'attache depuis 30 ans à soutenir la communication et l'information sur les problèmes relatifs au développement. Son but est de favoriser un meilleur dialogue Nord-Sud, en produisant et diffusant des outils de réflexion. L'aide de la Fondation du Centenaire Raiffeisen a permis de faire aboutir le projet de bande dessinée sur le thème de la microfinance et des finances solidaires. A caractère pédagogique, cet ouvrage a été réalisé avec des dessinateurs suisses romands (Sen, Calza, Pet, Roulin, Maret, Mibé). «Des bulles dans la finance: 4 histoires sur le microcrédit» a pour objectifs sur 40 pages de présenter les différences entre le microcrédit et la microfinance, l'épargne éthique et l'épargne solidaire; faire découvrir les pères fondateurs des mutuelles d'épargne-crédit (comme Frédéric-Guillaume Raiffeisen); sensibiliser à l'intérêt, aux effets et aux limites de la microfinance et mettre en évidence la nécessité et le fonctionnement de circuit de finances solidaires. A la fin de l'ouvrage se trouve un dossier

pédagogique. L'album peut être commandé (CHF 20 + port) auprès du GRAD, CP 5833, 1211 Genève, tél. 076 330 65 94, courriel: grad.ch@fgc.ch, site web: www.grad-suisse.org (ptz)



La couverture de l'album suggère une autre vision financière plus solidaire.

CONTACT

Bétail mal soigné

En voyant la photo de la page 9 – dossier sur les coopératives dans le monde paru dans Panorama N°5/07 – j'en ai eu le souffle coupé. Dans la grande exploitation de Jan Bon au Sud des Pays-Bas, les vaches font vraiment pitié. C'est une honte d'élever ainsi du bétail. A la fin de l'article, Jan Bon se plaint: «On manque de liberté. Aujourd'hui, il y a trop de règles.» A mon avis, dans ce pays, comme dans de nombreux endroits où l'économie laitière est prédominante, ce n'est pas une règle qui manque, mais bien une loi rigoureuse sur la protection des animaux.

René Odermatt, Ennetbürgen

Votre avis nous intéresse!

Vous avez des questions, vous aimeriez absolument nous faire part d'une critique ou de problèmes que vous avez rencontrés, vous êtes tout à fait d'accord avec un article ou votre Banque Raiffeisen a mérité un compliment? Ecrivez-nous à l'adresse suivante: Raiffeisen Suisse, Panorama, route Berne 20, 1010 Lausanne ou à panorama@raiffeisen.ch. Veuillez noter qu'en règle générale nous ne répondons pas aux courriers des lecteurs. Nous vous remercions de votre compréhension. La rédaction se réserve le droit de raccourcir les textes avant leur publication. Si vous ne souhaitez pas que votre courrier soit publié, nous vous prions de nous le préciser.

PAR ÉGARD POUR VOTRE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE



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 ; mode d'emploi et de montage en all., fr., it. Garantie de 2 ans.

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 : (hxlpx) 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

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/grasses 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-1/2 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. bleu, 7. mat vert, 8. olive, 9. gris, 10. noir Tailles : XS, S, M, L, XL, XXL, XXXL

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



Lunettes de sport EXPLORER ClimaControl

au lieu de 298.- **129.-**

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

Sac à dos multifonctions X-TRAIL HYDROLITE 27+5

au lieu de 289.- **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



Article / dimension / couleur	Quantité	Prix	Adresse	Code: Panorama 09/07
			Nom et prénom	
			Rue	
			NPA/localité	
			Téléphone	
			E-Mail	
Date/signature				

Commandes : CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein
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, Lautengartenstrasse 23 Téléphone: 061 227 92 75
- 6039 Root, Technopark Lucerne, D4 Platz 4 Téléphone: 041 455 22 42
- 4500 Solothurn, Bielstrasse 23 Téléphone: 032 621 92 91

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

Immeuble résidentiel

L'Ardève

OVRONNAZ



A vendre

à proximité du Centre Thermalp

Duplex - 3 - 2 - studios

jdd
Promotion • Vente

Jean-Daniel Descartes Immobilier

027 743 43 43 • 079 220 29 45

Ovronnaz
en Valais



20 min de Sion



Notre meilleur offre **Fr. 460.-**
du 26.08.2007 au 12.11.2007 et
du 6.12.2007 au 23.12.2007
du dimanche au vendredi en
chambre double avec petits dé-
jeuners, entrées au Centre
Thermalp d'Ovronnaz et demi
pension

par personne, minimum 2 per-
sonnes

Erika, Jacques Zurbuchen
1911 Mayens-de-Chamoson
Ovronnaz

Tél. +41 27 305 25 25

Fax. +41 27 305 25 26

info@hotelardeve.ch

www.hotelardeve.ch



stressless
Enfin la détente!



Quand vous êtes-vous pour
la dernière fois vraiment
senti détendu?

Ne rêvez plus d'une détente
parfaite, savourez plutôt le confort
inégalé de l'original norvégien.

meubles **decarte**
saxon

1907 Saxon

www.descartes.ch

027 743 43 43

Déjà sur les skis

Si l'élite du ski suisse se retrouve régulièrement en été sur les pentes enneigées de l'hémisphère sud, la relève n'est pas en reste. Même les plus jeunes espoirs, à 11 ans, ont déjà chaussé les skis cet été.



Théo Jaquet, 11 ans, une agressivité prometteuse.



Jeunes espoirs OJ de Ski Romand en camp d'entraînement d'été à Saas-Fee.

Photos: Oliver Riz

«**P**our progresser, même les plus jeunes doivent s'entraîner l'année durant pour leur sport.» Présidente engagée de l'association régionale Ski Romand, Florence Koehn a accompagné un camp d'entraînement des OJ fin août à Saas Fee. Selon leur âge et leur force, les jeunes âgés de 11 à 15 ans auront déjà 30 à 50 jours de ski derrière eux à Noël!

Quand on aime, ...

«Cela ne me dérange pas du tout de skier l'été. J'aime ça», s'exclame Antoine Perrotet, 11 ans. Depuis deux ans, le jeune garçon de Gumefens (FR) se rend sur les glaciers, alors que ses camarades sont à la piscine. Même en dehors des camps organisés par Ski Romand, si les conditions le permettent, il part skier le week-end avec sa famille qui loue souvent sur place un camping-car.

Les jeunes espoirs sont astreints à une discipline d'entraînement exigeante. Ski romand concocte un programme qui mêle camps et journées d'entraînement physique et technique. Si

certains partent sur les glaciers autrichiens en mai déjà, d'autres, en plein été, vont affiner leur technique sur la neige artificielle d'un dôme en Belgique! Et la journée d'un camp d'entraînement à Saas Fee n'est pas de tout repos: lever 5h30, réveil musculaire à 6h00, benne à 6h30, ski jusqu'à 12h30, puis repas, pause, préparation des skis, condition physique, séance vidéo. Chacun suit un cours hebdomadaire de condition physique, sans compter un programme d'entraînement individuel pour la maison.

... on ne compte pas

Les familles sont mises à contribution. Si l'engagement financier est important – plusieurs milliers de francs par an – les déplacements, l'encadrement mobilisent fortement les parents. Les structures mêmes des ski-clubs et associations régionales vivent en partie de l'investissement personnel des parents, à l'instar de Florence et Frédéric-Edouard Koehn, respectivement présidente et responsable marketing de Ski Romand,

dont les enfants Anne-Sophie et Edouard affichent certaines ambitions. Cette passion familiale se révèle d'ailleurs souvent être le moteur de carrières sportives jusqu'au plus haut niveau. «Mais pour cela, faut-il encore que l'enfant ait soif d'apprendre et de progresser. Cela passe aussi par la répétition d'entraînements physiques et techniques en toute saison, et cela depuis le plus jeune âge», souligne encore Florence Koehn.

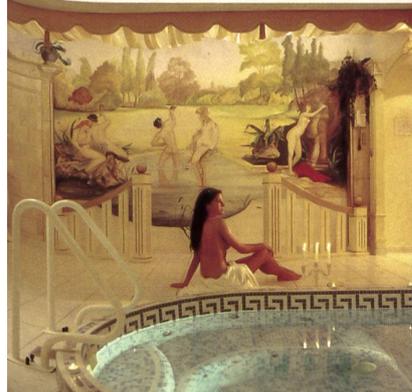
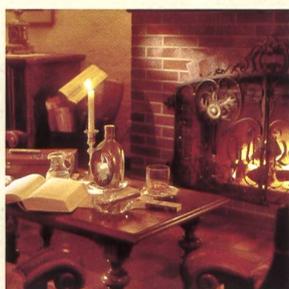
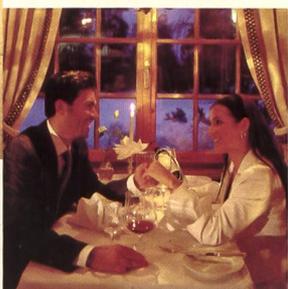
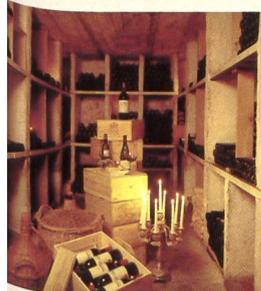
■ PHILIPPE THÉVOZ

Soutien de Raiffeisen

Comme l'un des principaux sponsors de Swiss Ski depuis deux ans, le Groupe Raiffeisen apporte parallèlement son soutien aux associations régionales. Le soutien à tous les échelons des sports de neige en Suisse s'inscrit dans la philosophie d'entreprise exprimée par le slogan «Ouvrons la voie» avec le succès comme objectif à chaque étape de la carrière sportive.



Livre illustré de gastronomie



Lorsque Dame Hiver enchante la nature le Romantikhôtel à Schwefelberg-Bad se trouve paré d'un scintillement dû au paysage hivernal féérique. 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 bien-être, 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'ailleurs de notre propre source. Laissez surprendre vos papilles gustatives par l'originalité et la qualité de notre cuisine ou délasser 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

et nous vous enverrons notre documentation sur simple demande.

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

Construction: les femmes s'y mettent

Regi Brugger, psychologue en entreprise, a acheté d'un coup deux maisons anciennes dans le Valais. Il lui a d'abord fallu batailler ferme pour imposer aux artisans locaux sa stratégie de rénovation et de recyclage, mais le résultat a convaincu les esprits les plus critiques.





Photo: Ladd

«Panorama»: Combien de fonds propres dois-je apporter pour la rénovation de ma maison afin que la Banque Raiffeisen m'accorde un crédit?

Judith Brunner: Qu'il s'agisse d'un achat, de la construction d'une maison neuve ou de travaux de rénovation, ce sont toujours les mêmes principes qui s'appliquent pour le financement d'un bien immobilier: la valeur vénale ou la valeur de marché sert de base pour le calcul du montant maximal du financement et donc des fonds propres nécessaires. Pour des travaux de transforma-

tion, on se base sur la valeur totale du bien après rénovation. L'hypothèque existante et les moyens supplémentaires requis ne devraient pas représenter plus de 80% de cette valeur. Le propriétaire de l'objet doit donc pouvoir apporter 20% de la valeur vénale. Si, par exemple, il a déjà amorti l'hypothèque et que l'hypothèque restante ne représente pas, avec les moyens supplémentaires requis, plus de 80% de la future valeur vénale, il n'a pas besoin d'apporter de fonds propres supplémentaires.

Un financement plus important de la banque est-il possible?

Si le financement peut être supporté par le client à long terme et qu'il peut apporter une couverture supplémentaire, par exemple par la mise en gage de fonds de la caisse de retraite ou du troisième pilier de la prévoyance, un financement plus élevé de la banque est possible. Le coût des inté-

rêts, avec un taux d'intérêt calculé à long terme de 4,5%, les amortissements ainsi que les frais annexes et les frais d'entretien ne devraient pas représenter au total plus d'un tiers du revenu brut.

A quoi veillez-vous tout particulièrement lors du financement de travaux de rénovation?

Dans les coûts de construction, le client devrait prévoir une réserve pour les imprévus. Pour une rénovation, les coûts ne peuvent être planifiés avec autant d'exactitude que dans le cas d'une construction neuve. La rénovation d'un bâtiment historique, notamment, peut très vite se révéler comme un tonneau sans fond lorsqu'on n'a pas procédé à temps aux éclaircissements nécessaires ni consulté d'experts. C'est la raison pour laquelle il est important que le client puisse supporter non seulement les surcoûts imprévus, mais aussi leur financement. Interview: Alexander Ocker

Des événements remarquables se sont déroulés ces dernières années à Sankt German. Le petit village du Haut-Valais, à la situation idyllique sur le versant sud de la vallée du Rhône, s'est abaissé de plusieurs centimètres. La faute à la nouvelle route transversale alpine, la NEAT, dont le tunnel de base qui vient d'être achevé passe sous le village. Cet abaissement a provoqué des fissures dans de nombreuses maisons, les rues ont été endommagées et le cœur du village s'est vu dotée d'une nouvelle rue principale des plus élégantes, au pavage très stylé.

L'apparition d'une audacieuse St-Galloise qui a acheté dans le centre historique de Sankt German la moitié d'une maison ancienne a fait presque autant sensation. Le fait en soi n'avait rien d'extraordinaire, si ce n'est que la dame se présenta comme maîtresse d'ouvrage et planificatrice et participa en personne aux travaux de démolition, ce qui parut un peu suspect aux villageois. Regi Brugger s'en moque. «Cela ne me fait ni chaud ni froid que les gens pensent que je suis un peu dérangée», explique-t-elle avec laconisme. «Pendant un moment, j'ai été le gag récurrent dans les journaux de carnaval locaux et les improvisations théâtrales, j'ai trouvé cela très amusant.»

La maison de ses rêves, enfin

Regi Brugger a grandi à St-Gall où habitait sa famille. Avec son mari, elle a dirigé pendant plu-

sieurs années des séminaires sur le thème de la formation de la personnalité. Un jour, la psychologue en entreprise en a eu assez de faire toujours la même chose et a commencé à s'intéresser à l'alimentation. En participant à une semaine de jeûne, elle s'est découverte une nouvelle passion: durant quinze années, elle fut la première Suisse à diriger elle-même des semaines de jeûne professionnelles à travers le Valais, et apprit à cette occasion à connaître et à aimer la région. C'est en 1999 qu'elle partit s'installer dans le sud de la Suisse, mais il fallut encore quelques années pour que Regi Brugger découvre la maison idéale.



Les salles d'eau – ici la salle de bain du 3^e étage – sont simples et fonctionnelles.

nées pour que Regi Brugger découvre la maison idéale.

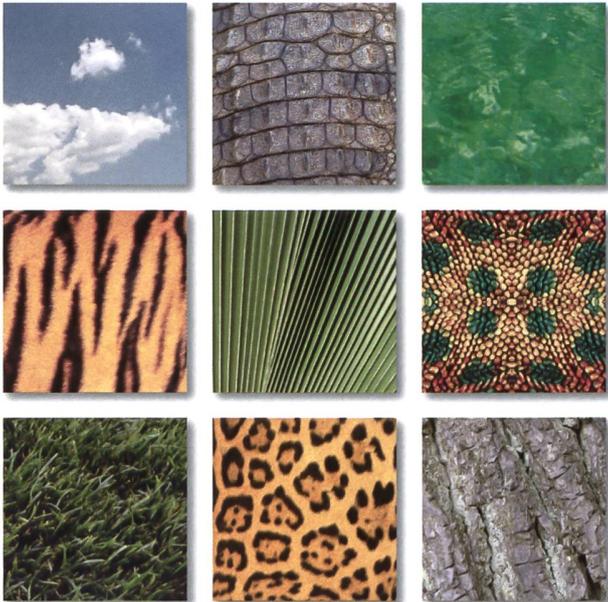
Elle connaissait déjà le village de Sankt German où elle avait acheté quelques pieds de vigne. Lorsqu'elle vit pour la première fois la vieille maison de pierre à vendre au cœur du village, elle ne put résister. «L'achat de cette maison fut une décision purement émotionnelle», se souvient-elle. La vieille bâtisse devait être entièrement vidée, et Regi Brugger décida de réaliser les travaux de transformation sans faire appel à un architecte. Le plan de la construction, qui se révéla être en forme



L'escalier a été fait à partir d'anciennes pièces de bois. Bouche en brique sur la paroi arrière du four.

Ensemble pour un meilleur environnement

Avec des revêtements de sols en Marmoleum, vous protégez doublement votre environnement



marmoleum®
Collection Panda®

forbo
FLOORING SYSTEMS



En coopération avec



Avec le WWF nous poursuivons l'objectif de créer un meilleur environnement. Nos revêtements de sols en linoléum de la collection Marmoleum comptent parmi les plus écologiques. Mais pas encore assez. Par mètre carré vendu de notre collection Panda®, nous reversons € 0,50 au WWF afin de promouvoir des mesures respectueuses de l'environnement. Nous contribuons ainsi au maintien d'un environnement exceptionnel.

www.forbo.ch

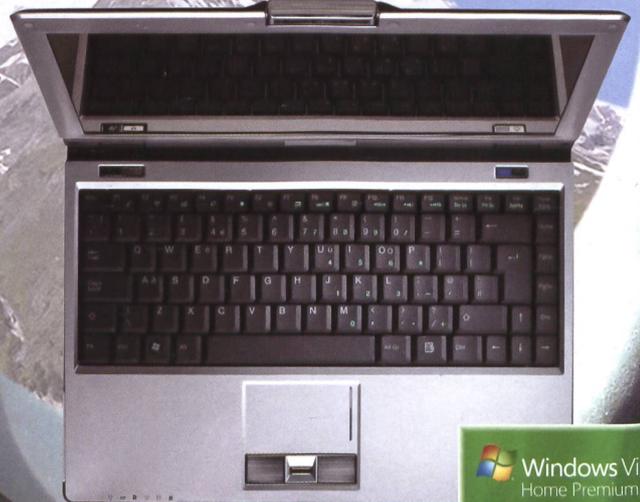
creating better environments

TOP OF SWITZERLAND

N2O Informatique Sarl, Grand-Rue 9, 1180 Rolle, www.n2oinformatique.ch
 • Idea Systems, Route des Avouillons 6, 1196 Gland, www.ideasystems.ch • VnV computer, Zennaro & Cie, Daniel-Jean-richard 30, 2400 Le Locle, www.vnv-computer.ch • Foletti Computer, Via Cantonale 16B, 6928 Manno, www.foletti.com

LA SUISSE ET LITTLEBIT:
DES NOMS SYNONYMES
DE HAUTE QUALITÉ.

Littlebit conseille
Windows Vista® Home Premium



Windows Vista®
Home Premium

Microsoft® Office Ready

Microsoft®
GOLD CERTIFIED

Partner

Sepia X35
Processor: Intel® Core™ 2 Duo Process
T7300, Memory: 1 GB, Graphic: Intel
965GM (X3100), 256 MB shared, Hard
120 GB SATA, Optical: DVD+/-RW 8x D
Operating System: Windows Vista™ HO
Premium

sFr. 1'930.- TVA ind.



littlebit
NOTEBOOK
www.littlebit.ch

de trapèze et non à angles droits, étonna tout le monde. La propriétaire des lieux suppose qu'un maçon amateur en est à l'origine.

Personne ne put lui dire de quand datait exactement le bâtiment. Les pans de mur inclinés représentaient en tout cas un défi important pour l'aménagement intérieur, car tous les éléments à angle droit qu'on installait avaient l'air d'être posés de travers. C'est la raison pour laquelle le sol en plaques de terre cuite a été posé en diagonale et que Regi Brugger a fait installer un poêle rond et non un poêle à angles droits.

Des espaces ouverts

A la place de l'actuel salon, un vaste espace ouvert, se trouvaient autrefois quatre petites chambres. Les anciens murs de pierre fendue ont été mis à nu et forment avec le plancher, les parois et les plafonds de bois un ensemble harmonieux. Pour cette amoureuse de la nature, il était très important d'employer des matériaux naturels. De plus, elle a tenu à réutiliser quasiment tous les éléments d'origine de la construction. «Je n'ai pour ainsi dire rien acheté de nouveau, ou alors à la bourse aux matériaux secondaires», nous raconte Regi Brugger. «Même pour les meubles, j'ai pu trouver mon bonheur chez des particuliers.»

Dans le palais Stockalper à Brigue, notre St-Galloise a découvert que les célèbres poêles valaisans en pierre ollaire étaient parfois de forme ronde, et elle s'est mise à la recherche d'un tel exemplaire. Ses recherches la conduisirent sur l'autre versant de la vallée, dans le petit village montagnard d'Ergisch. Lorsqu'elle apprit que la vieille maison comptant trois logements séparés où se trouvait son futur poêle était également à vendre, et à quel prix – le propriétaire en demandait 45 000 francs –, elle décida immédiatement de l'acheter aussi. Comme le bâtiment avait été partagé entre les héritiers en 192 fractions, il lui fallut néanmoins patienter un an avant de réunir toutes les parties de la maison.

La deuxième fois avec un architecte

Ses amis admirèrent son courage et lui demandèrent ce qu'elle comptait faire de cette deuxième maison valaisane, mais Regi Brugger n'en avait alors pas la moindre idée. «Mon principe est de laisser simplement mûrir les choses. Ce qui doit arriver arrive. C'est pourquoi je refuse de me faire du souci à l'avance.» Elle a toutefois pris une précaution: si pour sa première maison elle avait construit sans architecte, elle ne voulait pas commettre une seconde fois la même erreur. Rien que le fait que l'artisan qui s'était présenté à Sankt German comme installateur sanitaire ne l'était pas



Pierre et bois règnent en maîtres. D'anciennes planches ont fourni le bois des encadrements de fenêtres.

réellement lui avait coûté beaucoup d'argent et d'énergie. Pour sa maison d'Ergisch, elle fit donc appel à un architecte d'Unterems, Norbert Tscherrig, pour planifier et diriger les travaux de rénovation de l'antique maison de bois.

Regi Brugger lui montra sa maison de Sankt German et lui expliqua qu'à Ergisch, elle souhaitait aussi réutiliser tous les anciens matériaux de construction. La maison, datant très probablement du XVII^e siècle, devait tout d'abord être étayée car elle s'était fortement affaissée d'un côté. Un épais mur de béton fut coulé dans le sol, sur lequel un spécialiste hissa toute la maison centimètre par centimètre. Le bâtiment fut également doté d'un nouveau toit et d'une nouvelle isolation. Des poutrelles de fer furent posées pour le stabiliser à l'intérieur.

Regi Brugger a habité pendant deux ans sa maison de Sankt German avant de s'installer à Ergisch. Elle loue les deux logements de l'étage supérieur comme bed & breakfast pour les randonneurs, les jeûneurs et les amoureux de la nature, tandis qu'elle-même occupe le rez-de-chaussée. Elle doit encore rénover le sous-sol et la grange recouverte de lierre, mais veut prendre son temps. Le fait que les locataires potentiels se



Les anciennes pièces de la maison en bois d'Ergisch ne sont si possible pas retouchées. A l'image, le four en pierre original.

soient presque battus pour loger chez elle, après le scepticisme initial suscité par sa maison de Sankt German, la réjouit. «Je peux comprendre les villageois», admet Regi Brugger. «Le chantier a duré quatre ans, et les voisins craignaient que je n'en finisse jamais avec ces travaux.» Même durant toute cette période où elle peinait à convaincre les gens et notamment à trouver des artisans compréhensifs, Regi Brugger a vécu de bons moments. Le menuisier, très critique pour commencer, a été tellement enthousiasmé par le résultat qu'il s'est mis à l'œuvre sur le deuxième chantier avec un zèle tout autre.

Une question reste à poser: les femmes construisent-elles autrement que les hommes? Regi Brugger est convaincue que la réponse est «oui». «Les hommes ont une approche plus technique, aiment intégrer les matériaux et les appareils les plus récents. En tant que femme, je vois la maison avec le regard de celle qui s'occupera de la tenue de la maison, et j'ai un point de vue pratique.» Vivant seule, elle a dû tout d'abord se battre pour gagner la confiance des artisans. «Je leur ai demandé beaucoup. Tout à coup, ils ont été obligés de réfléchir. Et même de réfléchir comme une femme.»

■ MIRKO BEETSCHEN



La nouvelle vie d'une grange-écurie

Notre série Panorama
«Habiter avec passion»

Notre série de cette année, «Habiter avec passion», s'emploie à montrer la diversité des modes d'habitation dans notre pays. Nous vous invitons à regarder ce qui se cache derrière les façades et nous vous convions à une promenade à travers la Suisse pour visiter maisons et appartements. Déjà parus: la maison traditionnelle du Toggenbourg à Wintersberg, le loft à Bâle, l'appartement pour personnes âgées à Lucerne, la maison vigneronne à Villette et la maison rustique à Maggia.

Habitants:

Juliette (40 ans) et Andreas (39 ans) Wichert, leur fille Sarah (9 ans) et leur fils Patrick (6 ans).

Situation du logement:

La famille habite depuis quatre générations une maison de l'Engadine vieille de 400 ans, dans le village de Scuol. Le maître de maison a hérité la demeure de sa mère en 1995, et il a rénové le logement et l'ancienne grange-écurie. Total des coûts: CHF 700 000.– pour la rénovation et l'aménagement.

Achat le plus coûteux:

l'isolation de l'ancienne porte d'entrée avec arc en plein cintre, dans la partie inférieure de la maison, a coûté 15 000 francs. Il fallait conserver le bois ancien.

Meuble préféré:

Andreas Wichert a un endroit préféré dans la maison. En haut, sur la galerie, d'où il peut voir, lorsqu'il est assis à son bureau, les montagnes environnantes et le clocher de l'église.

Rêve:

Juliette Wichert aimerait agrandir le balcon sur l'arrière de la maison pour en faire une terrasse.

Projet:

Andreas Wichert souhaiterait s'installer pour ses vieux jours au premier étage de sa maison d'Engadine. Sa femme n'y serait d'ailleurs pas opposée.

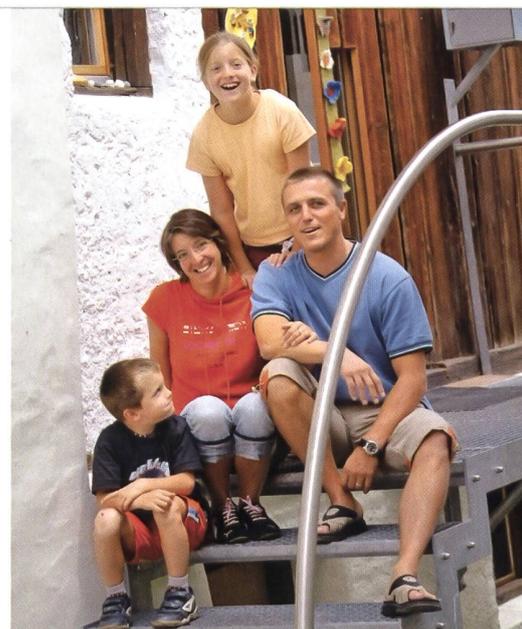
Les Wichert ont leurs racines à Scuol. La famille habite depuis quatre générations une vieille maison de l'Engadine chargée de souvenirs. La transformation de la grange-écurie a apporté lumière et espace.

Une vive animation règne au cœur du vieux village de Scuol, dans cette rue qu'on appelle le Plaz: des habitants sont en pleine discussion près de la fontaine, tandis que des touristes admirent les façades du musée local, et que les autos circulent à vitesse réduite sur les pavés en direction du sud. C'est de là que les armées autrichiennes sont venues au début du XVII^e siècle pour dévaster l'Engadine lors de la guerre de la Valteline. Il est probable que la maison de la famille Wichert a elle aussi été entièrement détruite par le feu à l'époque. Aujourd'hui, elle se distingue des demeures richement décorées de graffiti, typiques de la région, par ses ornements de tuf qui datent du XIX^e siècle.

De la lumière entre les vieux murs

Juliette Wichert a fini sa conversation près de la fontaine. Elle nous conduit dans une ruelle étroite et tranquille qui marque la séparation entre sa maison et la maison voisine, et où se trouve la porte d'entrée. L'entrée principale sur la rue dessert quant à elle la partie de la maison actuellement louée. Andreas Wichert apparaît dans l'encadrement de la porte. «Notre logement était autrefois une grange-écurie. Elle a été construite, comme c'est la tradition dans l'Engadine, sur l'arrière de la maison», explique-t-il.

Le maître de maison monte l'escalier massif en bois de mélèze qui conduit au premier étage, où une charpente de toit apparente crée un vaste espace très lumineux qui fait office à la fois de salon, de salle à manger et de cuisine. La hauteur de plafond jusqu'au faite du toit atteint six mètres, et la façade à pignon, du côté est, est entièrement vitrée et débouche sur un balcon. «Le matin est particulièrement agréable dans l'espace repas, nous profitons du soleil en prenant le petit-déjeuner», nous dit Juliette Wichert. Patrick et Sarah,



les enfants font irruption dans la salle, curieux, et se blottissent ensuite timidement auprès de leur mère qui s'est installée sur le canapé.

Nouvel éclat

«Nous avons prévu de prolonger la galerie vers l'avant jusqu'à la façade à pignon. Mais lorsque les verrières ont été installées, la lumière du soleil qui y pénétrait nous a tellement plu que nous avons décidé de laisser entièrement apparente la charpente de sapin», raconte le maître de maison. Il s'empare d'un livre intitulé «La maison d'Engadine». «Notre maison était à l'origine une demeure paysanne qui regroupait tous les espaces nécessaires aux hommes et aux bêtes.» Au rez-de-chaussée se trouvait l'espace d'habitation avec la cuisine, la pièce commune ainsi qu'une vaste pièce à travers laquelle on tirait les charrettes à foin jusqu'à la grange-écurie. Les chambres à coucher se trouvaient au premier étage. La mai-

les chaussures ara,
ça me va

made
for
men

Arex AG, Seestrasse 49, CH-6052 Hergiswil, info@arex.ch, Tel.: 041/6324030, Fax: 041/6324039

ara



MÜNCHEN 48523-06



SCOUT 46821-01

ara
men



Sunstar

Hôtel Surselva Flims

Jours d'automne oniriques à Flims

Vacances en famille à l'hôtel Sunstar de Flims: le cœur des petits et des grands ne manquera pas de battre la chamade. Pique-nique en forêt, du repos autour du lac, descentes en trottinette, randonnées au cœur d'une nature à couper le souffle.

19 septembre – 14 octobre 2007

Adultes: dès CHF 95.– / nuit

Prix par personne en chambre individuelle ou double standard, petit-déjeuner inclus.

Information/Réservation: tél. 081 928 18 00, flims@sunstar.ch, www.sunstar.ch/flims

enfants par année d'âge / nuit
CHF 1.–



Sunstar

Hôtel Lenzerheide

Carving-hit à Lenzerheide

Profitez de cette offre unique et assurez-vous déjà aujourd'hui une place au soleil.

Tout ça est compris:

- ✓ 3 nuits en chambre individuelle ou double standard
- ✓ Demi-pension
- ✓ Forfait 3 jours de ski
- ✓ Gratuit ski testé
- ✓ Boissons du minibar gratuites

19 – 22 décembre 2007

CHF 488.–

en place de CHF 762.–

Information/Réservation: tél. 081 385 88 88, lenzerheide@sunstar.ch, www.sunstar.ch



Sunstar

Hotels

«Douce nuit, sainte nuit» – la plus belle nuit!

Célébrez Noël à l'hôtel Sunstar de votre choix:

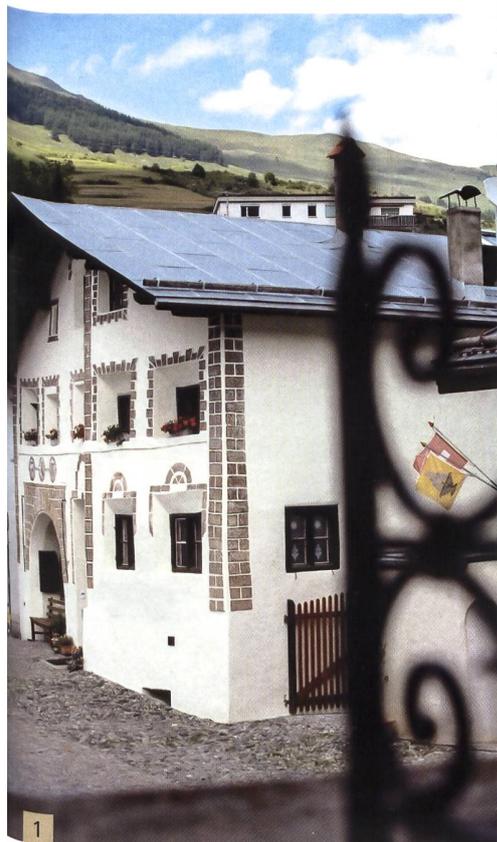
Arosa · Davos · Flims · Kloster · Lenzerheide · Grindelwald · Wengen.

22 – 26 décembre 2007 dès CHF 696.–

Tout ça est compris:

- ✓ 4 nuits en chambre individuelle ou double standard
- ✓ Romantique tour en calèche
- ✓ Demi-pension
- ✓ Billet de chemin de fer CFF
- ✓ Boissons du minibar gratuites





1



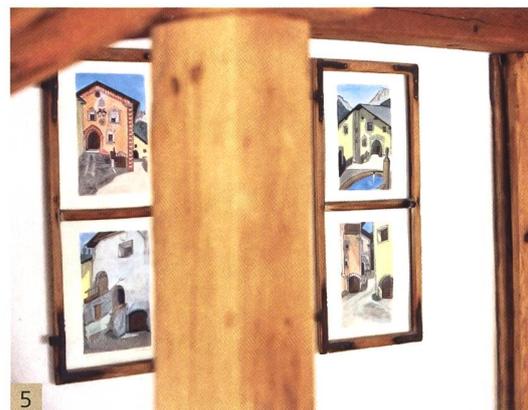
2



4



3



5

Sur le côté aussi, la maison des Wichert (1) est belle à voir. Les fenêtres sont ornées de broderies typiques de l'Engadine et laissent pourtant apparaître les scènes villageoises. Atmosphère chaleureuse dans le salon en bois d'arolle du début du XVIII^e siècle. Même 200 ans plus jeune, la commode trouve sa place. Autre détail adorable, cette charette fleurie qui décore la rue. Peintre à ses heures, Andreas Wichert utilise les anciennes fenêtres comme cadres à ses aquarelles.

son a été bâtie vers 1600, raconte ce natif de Scuol. Depuis, ses habitants successifs ont procédé à maintes rénovations. Mais jusqu'en 1995, la maison n'avait ni chauffage moderne, ni eau chaude courante. «A l'origine, pour des raisons de coûts, je ne voulais rénover que la maison d'habitation», raconte Andreas Wichert. Mais le couple apprit alors, en collaborant avec les services du patrimoine, qu'il était impossible de toucher à la façade dans le cadre d'une rénovation. «Je craignais que la maison ne soit trop sombre, avec ses petites fenêtres», explique Juliette Wichert. Le couple décida donc de transformer la grange-écurie attenante en espace à vivre et à cuisiner.

Sauver des trésors et les préserver

«J'ai su assez tôt que je voulais posséder un jour cette vieille demeure», raconte Andreas Wichert. Après des études de commerce, il est devenu policier à Coire. C'est là qu'il a fait la connaissance de sa femme. Mais il gardait la nostalgie de son Scuol natal. Depuis que ses arrière-grands-parents avaient acheté la maison dans les années 1900, elle était habitée par sa famille. «Dans mon

enfance, j'ai vécu deux ans ici avec mes parents, ma sœur et ma grand-mère», nous raconte le maître de maison. «Mon grand-oncle avait ici une boucherie, puis il y a eu brièvement une crèmerie en bas de la maison et, enfin, une petite boutique avec des produits régionaux de toute sorte.»

Lorsque les époux Wichert ont commencé à l'automne 2002 les travaux de démolition dans la grange, ils ont dû trier tout un tas de bric-à-brac. «Nous avons pu aussi sauver des trésors, comme ces vieux coffres à provisions en bois de sapin où l'on stockait autrefois les céréales.» Dans la cage d'escalier, de vieux cadres de fenêtres récupérés dans la maison sont accrochés. Ils servent aujourd'hui de cadres pour les aquarelles de Scuol et de sa région que peint Andreas Wichert. «J'aime intégrer des trésors du temps passé à mon quotidien», nous explique le maître de maison.

Chambre d'enfant provisoire

Nous retournons au premier étage. A. Wichert pénètre dans la maison d'habitation attenante côté ouest, qui abrite aujourd'hui les chambres. Tout de suite à droite, c'est le royaume de Patrick.

«Nous avons construit une cloison légère afin de gagner sur la surface libre dont nous disposions ici de quoi faire une chambre fermée. Lorsque nous n'aurons plus besoin de cette chambre d'enfants, nous pourrions la transformer», nous explique sa mère. «Je joue quelquefois aux Playmobil avec mon ami Noam sous le lit en hauteur. Noam habite là, en face.» Patrick nous montre par la fenêtre la maison en vis-à-vis.

Le petit garçon grimpe sur une chaise et nous explique le dessin qu'il a fait et qui est accroché au mur. Il l'a divisée en quatre grands champs de couleurs carrés de même surface. Il aime beaucoup peindre, tous ses dessins sont roulés ensemble et sont à l'abri tout en haut de l'étagère de bois. C'est alors que surgit Sarah. La fillette, âgée de neuf ans, se dirige presque en courant vers sa chambre dont les fenêtres donnent sur la place. Elle est recouverte de lambris de pin montagnard et date du début du XVIII^e siècle. Sarah lui a donné une allure plus contemporaine en placardant des affiches de cinéma. «Malheureusement, il n'y a pas beaucoup de bons films qui passent à Scuol», déplore la fillette. Ses parents l'ont aidée

ENFIN ERCOLINO EST ARRIVE

- FAIRE LES CENT PAS AVEC LE BOIS
- IL MONTE LES ESCALIERS
- IL AIME RESTER A LA MAISON
- C'EST BEAU
- C'EST CONFORTABLE



**CHF
289.-**

ASCO-TRADING SA CENTRO LA MONDA 2, 6528 CAMORINO
TEL 091 840 20 54, FAX 091 857 77 24
www.ascotrading.ch info@ascotrading.ch

DISTR. FRIBOURG PIERRE DE FEU SA, 1754 AVRY

KÜNG
saunabau
CH-8820 Wädenswil

Coupon
pour docu-
mentation

- Sauna finlandais
- Sauna bio/BIOSA
- Bain de vapeur
- Whirl-pool
- Solariums
- Appareils fitness
- Thermes
- Equipements wellness

Nom

Rue

NPA/Localité

TéL.



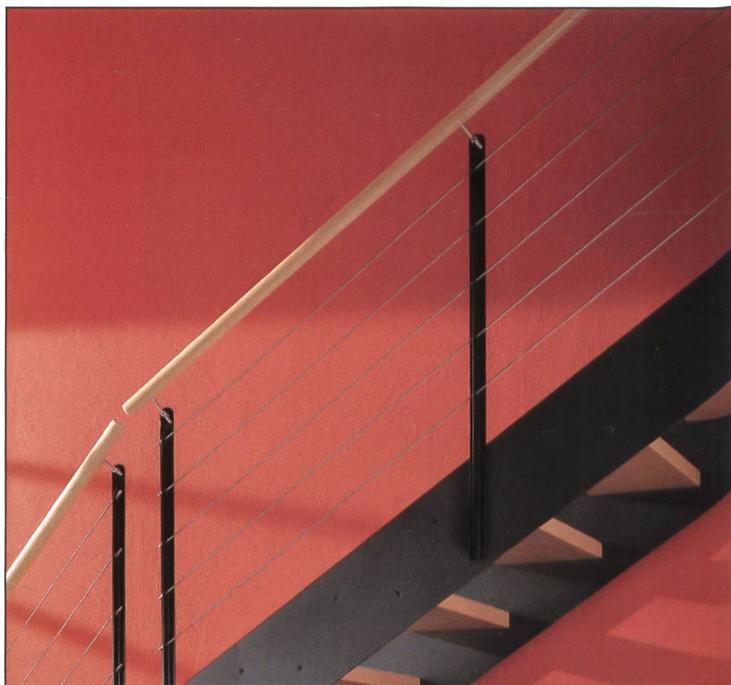
Pan

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

www.kueng-sauna.ch

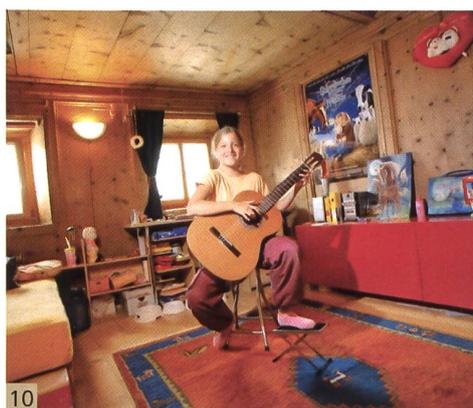
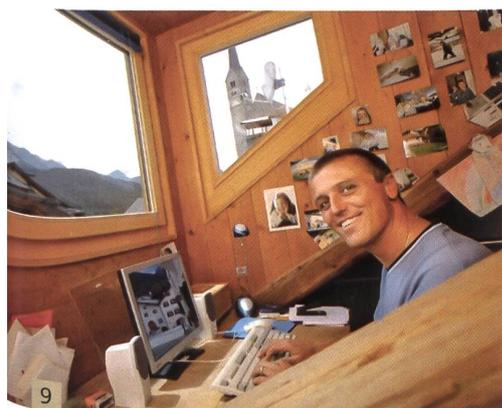
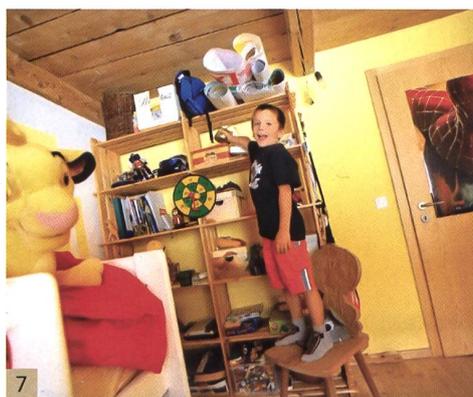
LEADER SPA
Route de Lausanne 54
CH-1110 Morges
Téléphone 021 636 22 11
Fax 021 634 36 64
www.leaderspa.ch
info@leaderspa.ch

- Plus de 30 ans d'expérience
- Consultation détaillée
- Design individuel
- Fabrication maison
- Service dans toute la Suisse



Keller
Das Original

Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl, Téléphone 031 858 10 10
8953 Dietikon, Téléphone 044 741 50 52
8552 Felben-Wellhausen, Téléphone 052 765 35 35
1202 Genève, Téléphone 022 731 19 10
treppenbau@keller-treppen.ch
www.keller-treppen.ch



Lumineux, spacieux et multifonctionnel, le grenier transformé (6) est aujourd'hui le centre de la vie familiale. Patrick (7) devant son rayonnage destiné aux livres, jeux ou dessins – le garçon de six ans s'occupe de y mettre de l'ordre. Une salle de bains moderne (8): seule la vieille porte a été conservée, qui mène à la chambre d'ami adjacente. De son bureau (9), le maître de maison jouit de la vue sur l'église et les montagnes environnantes. En un an, Sarah a appris à bien jouer de la guitare et elle en fait volontiers la démonstration dans sa chambre (10). Peu de chambres d'ami sont aussi accueillantes que cette pièce au style typique de l'Engadine (11), avec des meubles de différentes époques.

à aménager sa chambre. «C'est moi qui ai trouvé la commode rouge, et papa a construit le bureau», raconte-t-elle. Sa mère ajoute: «l'espace entre la commode et le lit était trop étroit pour y caser un bureau traditionnel. «Si jamais Sarah avait besoin de plus d'espace, nous pourrions percer un passage jusqu'au grenier», dit son père.

Un nouveau chez-soi à Scuol

Juliette Wichert poursuit la visite. En face de la chambre de Patrick, sur la droite, se trouve la chambre des parents: un espace clair, avec des meubles neufs en pin. «J'ai trouvé les deux tables de nuit dans la cave, comme beaucoup de meubles, et je les ai décapées», nous raconte la maîtresse de maison. On accède en montant une marche dans l'ancienne chambre à coucher située un peu plus haut, et au plafond assez bas. Elle est lambrissée comme la chambre de Sarah, et date probablement de la même époque. «Les différences de niveaux et la distribution des pièces dans les maisons anciennes sont assez peu fonctionnelles», déplore la maîtresse de maison, qui a trans-

formé la pièce en chambre d'amis. Une commode de sapin, que Juliette Wichert a tirée de son long sommeil trône dans la pièce. La jeune femme, originaire de Coire, s'est approprié la maison peu à peu. «Dès que les enfants me laissaient un peu de temps, j'en profitais pour décaper un meuble ancien. Je ne me suis jamais ennuyée dans cette maison.» Elle rit et admet cependant: «Au début, cela n'a pas été très facile. A part mon mari et sa famille, je ne connaissais personne à Scuol.» Depuis, elle a tissé des liens d'amitié et n'imaginait plus partir d'ici.

Cuisine avec un îlot central

«Notre vie de famille de déroule essentiellement dans le séjour et la cuisine», nous explique Juliette Wichert. Elle rebrousse chemin, et toute la famille se réunit autour de la table familiale. «Nous voulions une cuisine moderne», déclare Andreas Wichert. L'îlot central avec sa hotte d'évacuation constitue pour tous deux la solution idéale, parce qu'il offre un plan de travail supplémentaire. «Pour ce qui est des goûts, nous sommes le plus souvent

d'accord», affirme Juliette Wichert. En ce qui concerne les couleurs, ils ont néanmoins traversé plusieurs phases. Le mur de la cuisine a d'abord été peint en blanc selon les souhaits de Juliette Wichert. Mais le contraste avec les meubles de cuisine couleur crème leur est apparu à tous deux trop violent. C'est peu à peu qu'ils en sont parvenus à la teinte saumon actuelle, comme nous l'explique Andreas Wichert. Dans l'espace à vivre, le couple a également fait plusieurs tentatives avant d'en arriver à l'actuel rouge sombre. Juliette Wichert nous avoue: «Le bleu est ma couleur préférée. Certes, j'ai souvent eu à subir les critiques de mes invités pour cela, mais je persiste!» Et pour terminer la visite, elle nous montre la petite salle de bains aux carreaux de céramique bleu turquoise. C'est le maître de maison qui a découvert, parmi toutes les richesses que contenait la maison, le vieux miroir au cadre doré placé au dessus du lavabo. «Comme vous le voyez, chez nous la modernité et la tradition se marient avec bonheur», nous déclare dans un sourire Andreas Wichert.

■ MANUELA ZIEGLER

Précieuse aide aux vacances

Les quatre lettres «Reka» incarnent des qualités qui confèrent à la Suisse sa force: l'innovation, la réaction aux changements économiques, l'opiniâtreté, le refus de se laisser aller, mais aussi et surtout la solidarité avec les plus faibles.





Des vacances avec la Reka: détente et loisirs pour toute la famille.

Des chiffres impressionnants: près d'un million de nuitées en Suisse, des chèques Reka vendus pour un montant total de près de 560 millions de francs, déjà 75 000 Reka-cards permettant de régler sans espèces différentes prestations, plus de 850 000 ménages regroupant plus de deux millions de personnes comme clients, il s'agit là de chiffres qui sont à l'échelle de Raiffeisen. Le directeur de la Caisse suisse de voyage Werner Bernet use d'une comparaison pour illustrer la célébrité de la Reka et de ses offres: «Lorsque dans une assemblée de 10 personnes la conversation vient à tomber sur la Reka, il apparaît rapidement qu'une ou deux des personnes présentes ont déjà passé des vacances avec la Reka.»

Tout a commencé avec des timbres

Et ne parlons pas des chèques de voyage! Ils sont le fleuron de la Reka. C'est par eux que tout a commencé en 1939, à partir d'un constat d'urgence sociale et économique: l'argent qui était donné pour les vacances aux travailleurs, principalement dans l'industrie mécanique, et qui leur était versé, comme c'était alors l'usage, en espèces trébuchantes en juin, ne venait pas toujours alimenter le budget familial. Souvent, il disparaissait pour régler une dépense que le soutien de

la famille s'accordait à lui-même. De plus, durant les mois qui précèdent le début de la guerre, le tourisme suisse traversait une crise. L'hôtellerie et les restaurateurs, tout comme les CFF, furent extrêmement reconnaissants de ce coup de pouce pour ranimer leurs affaires.

Les timbres de la caisse de voyage tombaient à pic. Le mot d'ordre était: «Economiser aujourd'hui, partir demain». C'était d'ailleurs la grande mode des timbres de réduction chez les grands distributeurs.

Peu après la deuxième guerre mondiale, les responsables réalisèrent que le voyage n'était pas tout; il fallait aussi créer des lieux d'hébergement. «L'idée première était de favoriser le camping», raconte Werner Bernet. «Le conseil d'administration de l'époque a passé une nuit sous la tente pour tester l'idée. Il faisait un froid de canard. C'est pourquoi, en 1954, on a opté pour des hébergements en dur.» Trois maisons ont été achetées à Albonago près de Lugano; c'est là qu'on construisit plus tard le premier village de vacances, qui est aujourd'hui le village de vacances des 26 cantons. «Le Tessin était alors la destination numéro 1 pour les vacances, et les sports d'hiver n'étaient pas aussi populaires qu'aujourd'hui.»

Naissance des villages de vacances

C'est au milieu des années soixante que les villages de vacances prirent véritablement leur essor; on compte aujourd'hui dans les régions préalpines 18 villages de vacances Reka répartis dans les quatre régions linguistiques: le Tessin avec Albonago, Brissago, Figino, Vogorno-Berzona et Ma-

gadino, la Suisse romande avec Leysin, Monfalcon, Rougemont/Gstaad, les ligues romanches avec Bergün et Scuol, et le restant dans les Grisons et en Suisse alémanique, par exemple à Hasliberg et Morschach.

L'expansion a été constante, à une exception près. Vers la fin des années 70, il y eut un effondrement dramatique: «A l'époque, le tourisme s'est trouvé popularisé. De plus, on est passé d'un marché de vendeurs à un marché d'acheteurs.» C'est alors qu'on recruta pour diriger la Reka un professionnel du tourisme confirmé en la personne de Werner Bernet, directeur du tourisme de Wildhaus. Depuis, la Reka a de nouveau le vent en poupe: elle offre désormais des possibilités de vacances à l'étranger; ce qui a commencé avec Follonica en Toscane s'est étendu à la France, l'Espagne, l'Autriche et la Croatie.

Il est également possible de camper, ou encore de partir à la découverte des destinations les plus fascinantes du globe, comme la Chine et le

INFO

Contact: Caisse suisse de voyage Reka, Neuengasse 15, Case postale, 3001 Berne, tél. 031 329 66 33 (lu-ve 8h-17h), fax 031 329 66 01. Sur Internet (www.reka.ch), vous pouvez notamment choisir en ligne parmi les plus de 3000 appartements de vacances, hôtels familiaux, mobil-homes et tentes, abordables et bien adaptés aux familles, et situés en Suisse, Allemagne, Autriche, Hollande, Belgique, Italie, France, Espagne et Croatie.

Des vacances exceptionnelles

LES MARCHES DE NOEL

STUTTGART / LUDWIGSBURG

SAMEDI 1^{ER} ET DIMANCHE 2 DÉCEMBRE 2007

1^{ER} JOUR

Départ à 06h.00 de Bulle et 06h.30 de Fribourg via Stuttgart. Arrivée à l'hôtel (au centre ville) à Stuttgart vers 11h.00. Journée libre à Stuttgart pour le shopping et découvrir son marché de Noël qui compte plus de 200 échoppes magnifiquement décorées.

2^{ÈME} JOUR

Après le petit déjeuner, départ via Ludwigsburg dont le marché de Noël qui se tient sur la grande place entourée de deux églises baroques présente plus de 140 stands richement décorés. Repas de midi libre. A 14h.30, rentrée. Arrivée vers 19h.30.

PRIX: Fr. 240.-

Prestations

- voyage en car tout confort
- 1 nuitée en chambre double dans un **hôtel 5 étoiles (le seul à Stuttgart)**, au centre ville, avec magnifique petit déjeuner buffet
- un café et un croissant



MUNICH / SALZBURG

DU VENDREDI 14 AU DIMANCHE 16 DÉCEMBRE 2007

1^{ER} JOUR - VENDREDI 14 DÉCEMBRE

Départ à 05h.30 de Bulle et 06h.00 de Fribourg via Munich; arrivée vers 12h.30, repas de midi et après-midi libres. A 17h.00, départ en direction de Salzburg. Prise des chambres à l'hôtel à Ainring et repas du soir puis **soirée animée par Eva-Maria et Thomas Berger**.

2^{ÈME} JOUR - SAMEDI 15 DÉCEMBRE

Après le petit déjeuner, départ **via Salzburg** pour la visite de son marché de Noël. Repas de midi libre. Repas du soir, **soirée dansante** et nuit dans le même hôtel.

3^{ÈME} JOUR - DIMANCHE 16 DÉCEMBRE

Après le petit déjeuner, à 08h.00, retour en Suisse. Divers arrêts en cours de route dont un pour le repas de midi. Arrivée vers 19h.30.

PRIX: Fr. 495.-

Prestations

- voyage en car tout confort
- 2 nuitées en chambre double à l'hôtel Rupertihof connu sous le nom de **l'hôtel de la Volksmusik** avec petit déjeuner buffet
- usage gratuit de la piscine et du sauna de l'hôtel
- un café et un croissant
- 2 repas du soir, avec la boisson
- 2 soirées animées
- repas de midi du 3^{ème} jour avec la boisson



Taxi Etoile

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

COLMAR / STRASBOURG

SAMEDI 1^{ER} ET DIMANCHE 2 DÉCEMBRE 2007

Fr. 225.-

DIMANCHE 16 ET LUNDI 17 DÉCEMBRE 2007

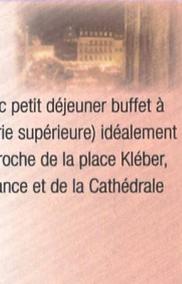
Fr. 160.-

MARDI 18 ET MERCREDI 19 DÉCEMBRE 2007

Fr. 160.-

Prestations

- voyage en car tout confort
- 1 nuitée en chambre double avec petit déjeuner buffet à l'hôtel de France (***, de catégorie supérieure) idéalement situé au centre de Strasbourg, proche de la place Kléber, du site historique de la Petite France et de la Cathédrale
- 1 café et 1 croissant
- apéritif de bienvenue



Réveillon au bord du Lac de Garde

DU 29 DÉCEMBRE 2007 AU 2 JANVIER 2008

1^{ER} JOUR

Départ via le Lac de Garde (arrêt café et repas de midi en cours de route); prise des chambres à l'hôtel. Cocktail de bienvenue et repas du soir.

2^{ÈME} JOUR

Excursion et repas de midi dans les **Dolomites**. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

3^{ÈME} JOUR

Visite guidée de Vérone, une ville vivante et ouverte sur le futur, mais aussi une gardienne attentive et empressée de son fier passé; elle est tout simplement belle, d'une beauté que l'on ne peut décrire uniquement avec des mots. De plus, elle a donné le jour à l'histoire romantique et poignante de Roméo et Juliette, chère aux amoureux du monde entier. Repas de midi. Après-midi, découverte de la crèche géante de Vérone puis retour à l'hôtel. En soirée, menu de St-Sylvestre avec cocktail de la nouvelle année, musique et danse.

4^{ÈME} JOUR

Petit déjeuner à l'hôtel. Matinée libre. Repas de midi. Après-midi, découverte du **lac de Garde** et de ses beautés avec notamment la **presqu'île de Sirmione**. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

5^{ÈME} JOUR

Après le petit déjeuner, rentrée. Divers arrêts en cours de route dont un pour le repas de midi. Arrivée vers 19h.00.

PRIX TOUT COMPRIS: Fr. 990.-

Prestations

- voyage en car tout confort
- 4 nuitées en chambre double dans un hôtel de catégorie supérieure avec petit déjeuner buffet
- un café et un croissant
- pension complète avec la boisson
- soirée réveillon
- les visites



Shopping à Turin

24 ET 25 NOVEMBRE 2007

Fr. 175.-



SELECTION DES 30 ANS

Profitez de nos offres du jubilé et venez découvrir les plus beaux marchés pour **Fr. 30.-** (prix du déplacement en car, par excursion)

MARCHÉ D'AUTOMNE À BREMGARTEN

dimanche 28 octobre 2007
Env. 250 stands dont 50 artisans, env. 65 stands d'antiquités, exposition d'Oldtimer

MARCHÉ AUX CAROTTES À AARAU

mercredi 7 novembre 2007
Ce que les oignons sont aux Bernois, les carottes le sont aux Argoviens.

FOIRE DE LA SAINT-ANDRÉ À ANNECY

mardi 4 décembre 2007

MARCHÉ DE NOËL À STRASBOURG

mercredi 5 décembre 2007

MARCHÉ DE NOËL À BREMGARTEN

dimanche 9 décembre 2007

MARCHÉ DE NOËL À MONTBÉLIARD

mercredi 12 décembre 2007

MARCHÉS DE NOËL À RIQUEWIHR/COLMAR

samedi 15 décembre 2007



La Toscane

DU 17 AU 20 OCTOBRE 2007
Fr. 790.- / TOUT COMPRIS



L'un des 3000 appartements de vacances avantageux.

Costa Rica, mais aussi de passer des vacances dans 240 fermes suisses. Depuis quatre ans, il est possible de trouver toutes les informations utiles et de réserver ses vacances par Internet; près de la moitié des réservations s'effectuent déjà de cette manière. Le mot d'ordre est ici: le premier arrivé est le premier servi, qu'il ait un bon salaire ou non, qu'il soit Suisse – c'est le cas de 85% des vacanciers Reka – ou étranger.

Peut-on dire qu'il existe un client Reka typique? «Pour les chèques, cela va de l'apprenti au retraité nonagénaire qui reçoit toujours des chèques à prix réduit de son ancienne entreprise. Pour les logements de vacances, il s'agit essentiellement des familles suisses moyennes, dont le chef de famille peut être aussi bien professeur qu'aiguilleur», nous assure Werner Bernet. L'important est

que le rapport prix/prestation en vaille le coup. Les villages de vacances Reka proposent de nombreuses prestations supplémentaires gratuites, ce dont les familles leur sont reconnaissantes: pas seulement des terrains de jeu, mais de véritables installations de jeu pour les enfants, des salles de jeu, un minigolf, des tables de ping-pong, un terrain de volley-ball, souvent une piscine couverte ou de plein air avec une pataugeoire pour les petits, un service de location gratuit pour les articles de bébés comme les lits d'enfants, les coussins à langer, les chaises hautes, les porte-bébés, les poussettes. Mais aussi un programme familial avec service de garde d'enfants, 36 jeux familiaux dans chaque logement, machine à laver et sèche-linge, places de parking gratuites et linge de lit, si bien qu'il suffit d'apporter avec soi son linge de toilette.

Des vacances pour 100 francs

Les familles défavorisées n'ont pas besoin de renoncer à ces plaisirs. C'est l'un des fondements de la Reka depuis sa création. Chaque année, 2,5 millions de francs sont mis à disposition pour l'opération «Des vacances pour 100 francs». Elle profite à des familles dont le revenu annuel ne dépasse pas 52 000 francs, ou 45 000 francs pour une famille monoparentale. Depuis cette année, elles peuvent aussi descendre dans des auberges de jeunesse. Comme l'explique Werner Bernet, «les personnes qui élèvent seules leurs enfants apprécient tout particulièrement de ne pas devoir cuisiner pendant les vacances et de profiter de la demi-pension».

A la question de savoir si certaines demandes sont refusées, il répond en mentionnant trois catégories de personnes: celles qui ne remplissent pas les conditions; celles qui n'ont pas d'enfants,

et les retraités. «Nous nous concentrons sur les familles.»

Prestation salariale annexe

Les moyens financiers permettant cette activité sociale proviennent des domaines commerciaux et de dons privés. Ce sont les chèques Reka qui sont les plus lucratifs. On en vend chaque année pour plus d'un demi-milliard de francs. Les acheteurs peuvent profiter d'une remise de 3 à 20% maximum; elle est en moyenne de 16%.

L'argent Reka est l'une des prestations salariales annexes les plus appréciées de Suisse – et avec le nouveau certificat de salaire mis en place en 2007, la réduction offerte par l'employeur reste exemptée d'impôt jusqu'à concurrence de 600 francs. «Un employé qui bénéficie de 20% de remise pourrait ainsi se procurer de l'argent Reka à hauteur de 3000 francs dans l'année», calcule Werner Bernet.

Large soutien

La Caisse de voyage bénéficie d'un large soutien et peut compter sur des partenaires fiables qui sont aussi des sociétaires: les employeurs, les syndicats, Coop. «Vous vous rendez compte: chaque année, les ménagères suisses achètent chez Coop, où elles bénéficient d'une remise de 3%, des chèques pour un montant total de 150 millions de francs». Elles peuvent les dépenser dans plus de 7000 entreprises appartenant au secteur du tourisme, des loisirs et des transports.

Et quand le directeur part en vacances, dans quel village Reka se rend-il? Werner Bernet éclate de rire: «Je l'ai fait pendant des années avec mes enfants. Maintenant, je dois partir dans un endroit où je ne serai pas tenté d'initier une action pour la Caisse de voyage.»

■ WERNER KAMBER

Entretien avec Werner Bernet, directeur de la Caisse suisse de voyage, Berne

«Panorama»: Vous dites sur Internet que les villages de vacances Reka sont «rapidement amortis». Qu'est-ce que cela signifie concrètement?

Werner Bernet: Lors de l'ouverture d'un nouveau village, nous procédons tout de suite à un amortissement de 50%, comme cela a été le cas en 2004 à Disentis. Nous n'avons plus ensuite que de faibles charges d'intérêts et nous pouvons proposer les logements à un prix plus avantageux, notamment en haute saison.

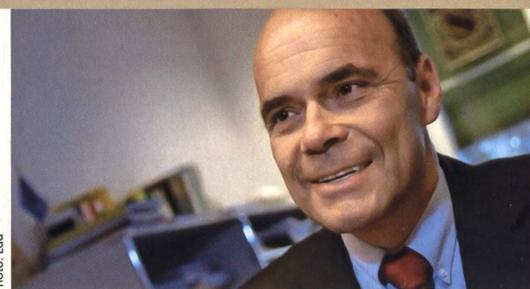
Quatre personnes occupent en moyenne les appartements, généralement avec des en-

fants. Cela a-t-il des conséquences pour l'entretien?

Il n'est pas plus important du fait des enfants. Mais nous procédons constamment à des améliorations qualitatives pour répondre aux exigences croissantes de nos hôtes.

Partout dans le pays, les gens se plaignent qu'on respecte de moins en moins le bien d'autrui. Le ressent-on aussi chez Reka?

Oui, c'est le cas. Les dégradations matérielles se multiplient. Cela nous peine, surtout parce que les générations précédentes se montraient très soigneuses avec la propriété d'autrui. Nous essayons



d'y mettre un frein en réalisant les réparations sans retard – afin que personne ne se dise que, puisqu'il y a déjà une vitre cassée, cela ne fait rien si d'autres objets sont endommagés.

Interview: Werner Kamber

CHF 474 400.-



FIALA clé en main, sous-sol inclu

Suivi de la construction de A à Z.

MEMBER
MINERGIE®

Information gratuite au:
Tél. 0800 800 897
www.swisshaus.ch


SWISSHAUS®
vos rêves clés en main.

Ne soyons pas dans la lune!

Plus question de toits sans capteurs solaires!

Les propriétaires prévoyants tirent parti de l'énergie gratuite du soleil tout en ménageant l'environnement. Se décider aujourd'hui pour une installation solaire, c'est profiter dès demain d'une plus grande indépendance. Sa technologie fiable fournit eau chaude et énergie pour le chauffage pendant 25 ans. Commandez notre documentation complète!

0848 00 01 04 (Tarif normal) suisse-romande@swissolar.ch www.swissolar.ch

 **le solaire, évidemment!**

CARITAS



Ma vie. Ma mort.

— Mes dispositions de fin de vie.

Avec les dispositions de fin de vie de Caritas, vous maintenez votre pouvoir de décision même si vous ne pouvez plus exprimer vos souhaits. Pour plus d'information et pour commander les documents, tél. 041 419 22 22 ou www.caritas.ch



Prière de m'envoyer _____
exemplaire(s) des dispositions
de fin de vie de Caritas au prix
de CHF 15.- l'exemplaire,
y compris brochure explicative.

Nom _____ Prénom _____

Adresse/no _____

NP/Lieu _____

Envoyer à: Caritas Suisse, Löwenstrasse 3, Case Postale, 6002 Lucerne





L'abri financé par konsept of Charity à Nimpui au Burkina Faso qui permet aux villageois de moudre le blé sans se soucier de la météo. Un étudiant a coordonné les travaux sur place.



Le «kollektif» avec KeKo Razzano et (dans le sens des aiguilles d'une montre) Stéphanie Moretti, Jonathan Cudilleiro, Tasneem Vayani, David de Martin et Céline Mettraux.

100% don, 0% frais

konsept of Charity (kofC) est une association humanitaire d'un genre nouveau. Elle garantit aux membres et donateurs que l'intégralité des cotisations et dons est convertie en aide directe. Elle a été créée en 2001 par KeKo Razzano, collaborateur à Raiffeisen Suisse, qui nous explique ici son fonctionnement.

«Panorama»: Quelle est l'originalité konsept of Charity?

KeKo Razzano: La transparence, la confiance et l'éthique sont au cœur même du projet. Grâce à sa structure unique, nous pouvons certifier que la philosophie de l'association «100% don – 0% frais» est parfaitement respectée. Tous les dons et cotisations sont intégralement convertis en aide directe. La plupart des gens souhaitent apporter leur soutien à un projet concret d'aide et non au fonctionnement d'une association. L'administration est le souci du «kollektif» qui dirige l'association. C'est son problème de pouvoir l'assurer, non celui des cotisants.

Cela semble facile...

Trouver des fonds pour les projets n'est pas le problème majeur. Nous vivons dans un pays où les individus savent faire preuve de générosité. Par contre, le fonctionnement est plus difficile à financer.

Comment le public peut-il aider?

L'association dispose de deux comptes distincts auprès du partenaire financier Raiffeisen. Un compte est destiné aux cotisations et dons qui serviront dans leur intégralité à financer les projets. Un autre compte sert au fonctionnement de l'association. Toute personne peut faire un don sur l'un ou l'autre des comptes en sachant exactement comment est utilisé son argent.

Combien de projets avez-vous pu concrétiser?

Nous avons financé cinq projets en six ans d'existence. Quatre à l'étranger et un en Suisse. Car aussi détestable est-il de savoir que des individus meurent à l'autre bout du monde, il est également intolérable de savoir que des personnes souffrent à côté de nous. Plusieurs projets sont en ligne de mire, notamment en Suisse.

Cela demande du temps, de l'argent, de l'énergie...

C'est un choix. Les membres du kollektif sont plus sensibles à l'idée d'aider autrui qu'à la notion d'individualisme. Nous avons le privilège de vivre une expérience unique et une aventure humaine incroyable. Croyez-moi, cela en vaut largement la peine.

Interview: Philippe Thévoz

Marché du cœur

Du 28 au 30 septembre, konsept of Charity organise une manifestation «market» à Pôle Sud (Lausanne-Flon). L'objectif est de présenter l'association, ses projets et de récolter des fonds (vente de cartes de vœux, bougies artisanales). Des animations sont prévues telles que démonstration et initiation aux danses latines ainsi qu'un bar où auront lieu des apéros «after-work» vendredi et samedi de 17 à 20h.

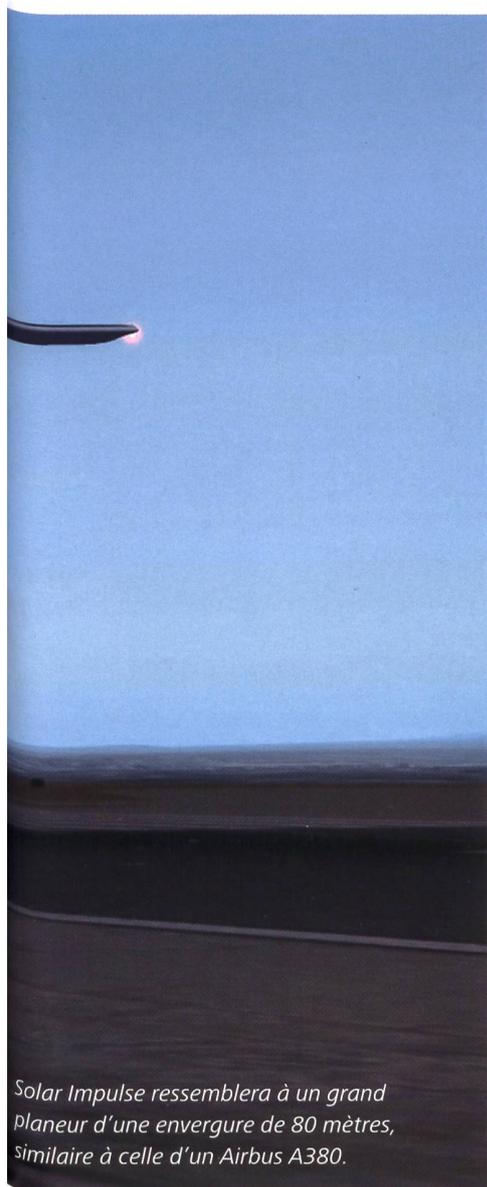
Tous renseignements sur l'association, les projets et «market» sur www.konsept.nu

konsept of Charity, case postale 963, 1001 Lausanne, tél. 079 328 33 75, courriel: keko@konsept.nu, Banque Raiffeisen Lausanne-Haute-Broye-Jorat, comptes 60973.22 (projets) et 60973.91 (fonctionnement).



Solar Impulse, défi humain et technologique

L'avion solaire de Bertrand Piccard et André Borschberg devrait faire son tour du monde en 2011. Le prototype est en construction à Dübendorf et les premiers essais en 2008 pourraient se faire à l'aéroport de Payerne. Décryptage de cet incroyable défi.



Solar Impulse ressemblera à un grand planeur d'une envergure de 80 mètres, similaire à celle d'un Airbus A380.

«Solar Impulse n'est pas un rêve, c'est une vision.» Bertrand Piccard entend ainsi expliquer aux sceptiques que son projet, aussi incroyable qu'il puisse paraître, est techniquement tout à fait réalisable. Grâce à Solar Impulse, il entend marier l'aventure technologique et le développement durable.

Son projet d'avion solaire correspond à une vision de monde, un monde qui doit de toute urgence se préoccuper de son avenir énergétique. Notamment en s'investissant à fond dans les nouvelles énergies renouvelables, dont le solaire en est la plus prometteuse. «Si nous continuons à agir comme nous le faisons actuellement, si nous ne consommons pas autrement, si nous ne sommes pas respectueux de l'environnement, nous allons droit dans le mur», avertit le scientifique et explorateur de la famille des Piccard, qui a déjà le

premier tour du monde en ballon sans escale (avec Orbiter 3 en 1999) à son actif.

Le nouveau projet de Bertrand Piccard consiste à construire un avion solaire capable de voler plusieurs jours et nuits en toute autonomie et d'accomplir un tour du monde (en cinq escales).

Nombreux défis technologiques

Les défis technologiques que l'équipe des deux pilotes Bertrand Piccard et André Borschberg aura à résoudre sont innombrables. D'une certaine manière, ils s'apparentent aux problèmes que durent résoudre, à leur époque et avec les connaissances techniques qui étaient les leurs, les constructeurs d'avions et pilotes des débuts de l'histoire de l'aviation.

Les domaines d'investigation et de recherche touchent des sciences et des technologies aussi différentes que l'aérodynamique, les nouveaux matériaux (comme le polymère qui encapsulera les cellules solaires et la fibre de carbone pour la structure des ailes), les capteurs solaires (cellules photovoltaïques en silicium monocristallin, les meilleures dans le rapport poids et énergie captée), les batteries pour le stockage de l'énergie (batteries au lithium placées sous les ailes), les moteurs (légers mais puissants), les systèmes de télécommunication, la miniaturisation de certains instruments de pilotage, et au sol, une technique éprouvée de modélisation des prévisions de la météo et une puissante capacité informatique pour traiter instantanément des milliers d'informations.

Le fait que l'avion volera exclusivement à l'énergie solaire – sans une goutte d'un quelconque carburant – implique la recherche systématique des solutions technologiques les plus novatrices et les plus légères. Cette recherche contraint les ingénieurs de Solar Impulse de travailler avec les sociétés les plus avancées dans chacun de ces domaines. L'équipe d'ingénieurs travaille aussi en relation très étroite avec les chercheurs de l'Ecole Polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL).

Partenariat large

Luigino Torrigiani, co-fondateur du projet et directeur marketing, nous explique le concept de financement (le budget total est estimé à 100 millions de francs).

Le partenariat est basé sur trois piliers: le premier pilier est réparti en quatre niveaux selon l'importance de l'apport financier. On y trouve les partenaires principaux – Solvay (Belgique), Omega (Suisse) et Deutsche Bank (Allemagne) dont la contribution s'élève à 15 millions de francs chacun – et des sociétés ou institutions spécialisées, notamment dans le domaine technique ou aéronau-



Bertrand Piccard: «Solar Impulse n'a pas d'avenir commercial en tant que tel, mais il nous montrera le chemin.»

tique (dont Altran, le partenaire en ingénierie, aussi impliqué pour les simulations).

«S'y ajoute le second pilier, indique Luigino Torrigiani, que nous avons appelé Programme Angels. Il réunit les mécènes et conseillers proches qui apportent une aide concrète au financement et qui mettent leur réseau de connaissances à notre disposition». Le troisième axe de la stratégie repose sur la Fondation «Sustainable Flight Foundation» créée afin de récolter des fonds en vue de soutenir des programmes d'avant-garde en matière de recherche et développement. Sans oublier les nombreux partenaires qui contribuent à la réussite du projet en fournissant des prestations qu'ils ne facturent pas. L'EPFL, dont les chercheurs travaillent sur le projet de Solar Impulse dans le cadre de leurs travaux de recherche fondamentale, opère en tant que Conseillère Scientifique Officielle. Grâce à ces nombreux partenariats, 65% du budget global a pu être réuni.

Prototype construit en Suisse

A ce jour, le financement est assuré jusqu'à la fin de la phase de la construction du premier prototype et de ses premiers vols d'essai. Cette étape sera d'ailleurs très suisse, puisque le prototype est actuellement en construction dans une halle de l'aéroport militaire de Dübendorf, près de Zurich. Il va prochainement être dévoilé à la presse suisse et internationale.

En fait, plusieurs «vols virtuels» ont déjà eu lieu, en 2005, 2006 (vol de Dubaï à Shenzhen en Chine)

swisscondens[®]

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

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

Swisscondens AG Tél. 031 911 70 91
Alpenstrasse 50 Fax 031 911 70 94
3052 Zollikofen post@swisscondens.ch

Vous serez
tout feu
tout flamme



+ Swiss made

32% d'épargne en mazout

après l'installation d'une
chaudière swisscondens[®]
dans cet immeuble

www.swisscondens.ch



Sans l'ombre d'un doute!

■ Une atmosphère agréable ...

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

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

Tel. 021 651 42 90
www.stobag.com

STOBAG
Schweizer Qualität - Swiss quality

La mobilité a un nom ...



Monte-escaliers
044 920 05 04

HERAG AG

Monte-escaliers

www.herag.ch

Tramstrasse 46

8707 Uetikon am See

Info@herag.ch



044 920 05 04

Tessin

091 972 36 28



044 920 05 02

Suisse romande

078 670 55 04

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

Nom / Prénom

Rue

NPA / lieu

Téléphone

0737

Une nouvelle opportunité

Prema Twin Cashpro

Système de réception et de distribution
de billets en circulation interne



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

prema

Le spécialiste de la monétique

PREMA GmbH

Tychbodenstrasse 9

CH-4665 Oftringen

Téléphone 062 788 44 22

Télécopie 062 788 44 20

prema@swissonline.ch

www.prema.ch



Aucun avion solaire avec un homme aux commandes n'a réussi jusqu'à aujourd'hui à passer la nuit en vol. Le défi est de taille pour Solar Impulse.

et 2007. En mai dernier, l'équipe du projet a effectué un vol sur écrans de Honolulu/Hawaï à Miami/Floride, et cela dans des conditions météorologiques 100% réelles. Depuis une salle de contrôle située à l'aéroport de Genève, les ingénieurs et météorologues ont piloté l'avion solaire sur leurs écrans. L'équipe a même été forcée de revoir son plan de vol et de modifier la destination (ce fut finalement Phoenix/Arizona), car l'avion solaire, fragile par rapport aux autres avions «mé-

talliques», s'approchait de fortes turbulences près de la Floride. Pour Bertrand Piccard, «cette expérience s'est révélée très positive pour notre équipe, car elle a permis de faire face, minute après minute, à la multitude de problèmes concrets que pose un vol aussi complexe».

Vols d'essai à Payerne

Une fois homologué par l'Office fédéral de l'aviation civile (OFAC) pour pouvoir voler en Suisse, le

prototype de Solar Impulse sera transporté de Dübendorf à l'aéroport de Payerne, où les premiers vols d'essai auront lieu. Ceci sous réserve que la grande halle qui abritera Solar Impulse soit construite d'ici l'automne 2008. Ces vols devraient débuter à fin 2008 et se poursuivre en 2009. Il s'agira alors de récolter le maximum d'informations et d'expériences pour pouvoir améliorer le prototype suivant de l'avion solaire.

L'«oiseau bizarre» de Bertrand Piccard et de son équipe, mais petite merveille de technologie, pourrait même attirer les foules à Payerne, car ce n'est pas tous les jours que l'on peut voir un avion à ce point futuriste et équipé des toutes dernières technologies voler dans le ciel de Romandie!

Tour du monde en 2011

Le projet de Solar Impulse devrait ensuite se dérouler en deux phases. La première consiste en un premier long vol non stop de 36 heures, qui pourrait avoir lieu en 2009 aux Emirats Arabes Unis (UAE). Ce sera l'occasion de tester la fiabilité de Solar Impulse et de le faire voler dans des conditions d'ensoleillement optimum.

La seconde consistera à construire le «vrai» avion solaire, celui qui effectuera le premier vol autour du monde avec cinq escales en 20-25 jours, avec une propulsion exclusivement due à l'énergie solaire et une vitesse qui oscillera entre 50 et 100 kilomètres par heure. Mais avant ce vol historique de tour du monde, le calendrier prévoit des missions de plusieurs jours. Dont notamment celle de rallier New York à Paris, histoire de faire un clin d'œil et surtout de rendre hommage au pilote Charles Lindbergh qui effectua le premier vol en avion au-dessus de l'Atlantique en 1927.

■ JEAN-LOUIS EMMENEGGER

Solar Impulse en bref

Responsables et cofondateurs du projet: Bertrand Piccard (président), André Borschberg (CEO) et Luigino Torrigiani (marketing et sponsoring)

Envergure des ailes: 80 mètres (comme un Airbus A380)

Energie solaire: captée au moyen de cellules solaires photovoltaïques en silicium monocristallin réparties sur 250 m²

Batteries: en lithium (400 kg de batteries)

Poids: 2 tonnes

Budget total: CHF 100 millions

Site internet: www.solarimpulse.com

2003 Etude de faisabilité d'un avion solaire (par l'EPFL)

2004 Lancement du projet, recherche de partenaires et de financement

2006 Conception technique de l'avion solaire, constitution de l'équipe d'ingénieurs

2007 Construction du prototype (à Dübendorf/ZH)

2008 Homologation, vols d'essais (à Payerne)

2009 1^{er} long vol de 36 heures

2010 Construction de la version définitive de Solar Impulse

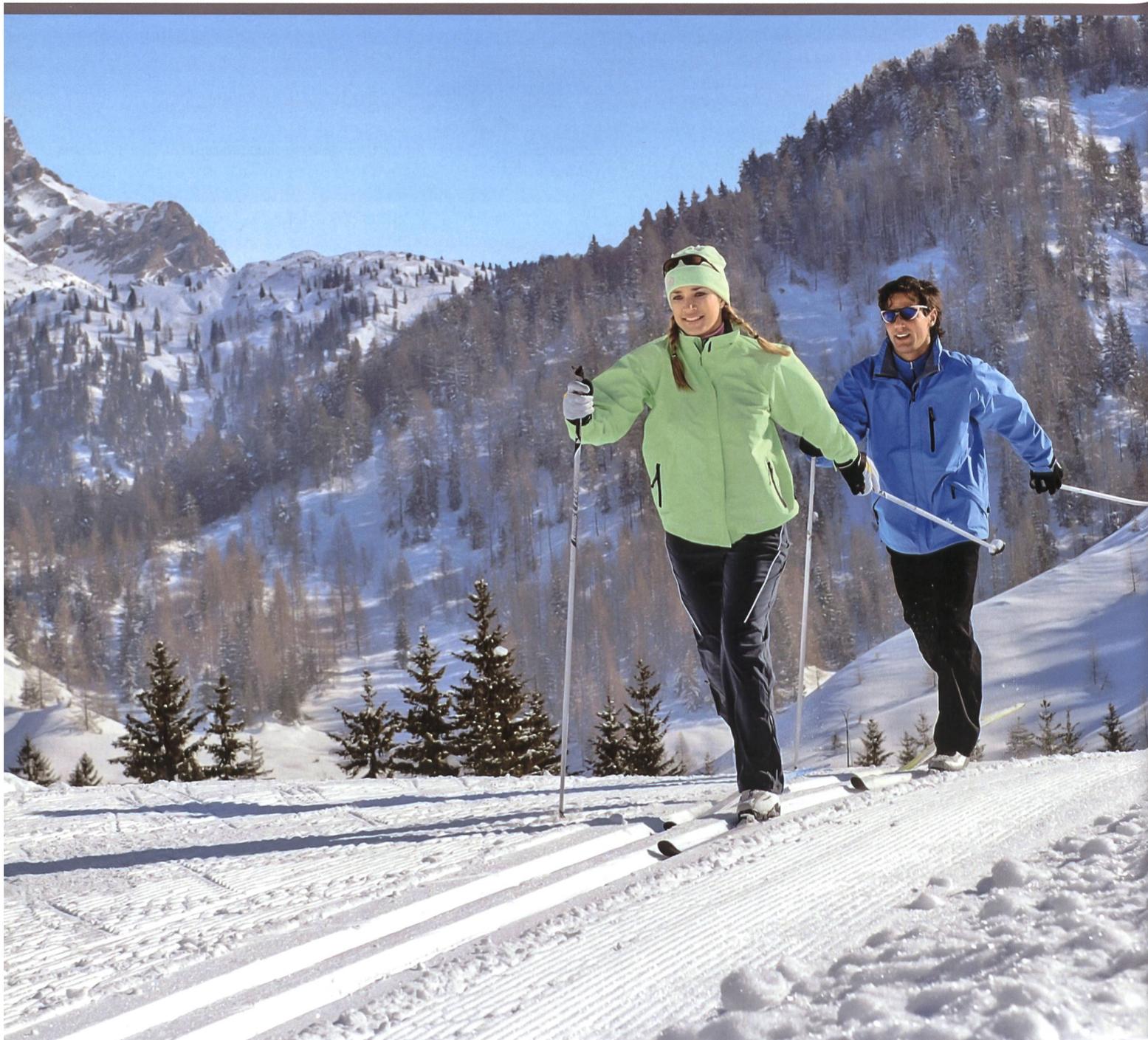
2011 1^{er} vol en tour du monde avec escales



André Borschberg: «La puissance à disposition des moteurs sera de 10 kW. La même qui a permis aux frères Wright d'accomplir leur premier vol de 800 mètres en 1903.»

Le ski de fond, c'est pas sorcier

Vous aimez l'activité physique en pleine nature, même dans les paysages enneigés? Alors vous devriez vous offrir l'hiver prochain trois jours inoubliables à la Mecque du ski de fond: la vallée de Conches.



Journées de ski de fond Raiffeisen avec Koni Hallenbarter

Pendant trois demi-journées (2 heures), l'équipe de Koni Hallenbarter vous initiera au skating et à la technique traditionnelle. Les débutants apprendront la technique de base, les plus avancés se perfectionneront. Le reste de la journée, vous pourrez profiter des multiples possibilités que vous offre la vallée de Conches.

1^{er} jour (arrivée)

Voyage individuel, location du matériel de ski de fond, apéritif d'accueil en soirée.

2^e jour

Deux heures de cours de ski de fond dans diverses catégories. Dégustation de vins du Valais.

3^e jour

Deux heures de cours de ski de fond dans diverses catégories. Balade en nordic walking avec pause autour d'un vin chaud et surprise.

4^e jour

Deux heures de cours de ski de fond dans diverses catégories. Voyage retour individuel l'après-midi.

Dates

Du 27 au 30 novembre 2007 (ma-ve)
Du 04 au 07 décembre 2007 (ma-ve)
Du 07 au 10 décembre 2007 (ve-lu)
Du 06 au 09 janvier 2008 (di-me)
Du 16 au 19 mars 2008 (di-me)

Chaque séjour comprend

Apéritif de bienvenue, cours de ski de fond 3 x 2 heures, 3 nuits à l'hôtel en demi-pension, balade en nordic walking avec pause vin chaud et surprise, dégustation de vin, cadeau RAIFFEISEN.

Prix

460 CHF, supplément chambre individuelle 90 CHF, location du matériel de ski de fond (skis, chaussures, bâtons) au prix spécial Raiffeisen de 60 CHF au lieu de 89 CHF



Photo: Lodi

Le ski de fond est à la mode, et il le doit à un sport dérivé du ski nordique: la marche nordique ou «nordic walking». Mais si le ski de fond a la cote, c'est aussi grâce au succès des activités de fitness et de bien-être. Et l'industrie a réagi à ce mouvement en mettant sans arrêt de nouveaux produits sur le marché du ski de fond. Cela n'est d'ailleurs possible que s'il existe une demande. Le ski de fond, qui n'est pas seulement populaire dans les pays scandinaves, est définitivement à la mode, ce qui n'a pas non plus échappé à Koni Hallenbarter. L'ancien skieur de fond de niveau international et 12 fois Champion de Suisse, depuis 1990 directeur d'une école de ski de fond à Obergesteln, le sait par expérience: «De nombreux pratiquants du nordic walking se sentent attirés par le ski de fond et souhaitent le découvrir.»

Nous offrons aux débutants et aux initiés souhaitant améliorer leur technique une chance exceptionnelle de vivre avec leur propre corps la

fascination de la glisse silencieuse. Ils choisissent la technique à laquelle ils souhaitent s'exercer: le skating (pas de patineur) ou la technique traditionnelle (pas alternatif). Les débutants qui chaussent les skis de fond, longs et étroits, pour la première fois ont cependant moins de difficultés avec la technique traditionnelle puisque celle-ci correspond aux mouvements naturels et est donc plus facile à apprendre. «Après trois jours de cours, tous les élèves disposent des fondements nécessaires pour s'exercer ensuite seul et automatiser les séries de mouvements», promet Koni Hallenbarter.

Quand on lui demande quelles sont les exigences pour la pratique du ski de fond, il répond tout simplement: «Quiconque sait marcher peut s'adonner à ce sport». C'est aussi simple que ça. Si vous avez en plus un rapport sain avec la nature, vous devriez absolument chaussier à nouveau ou pour la première fois des skis de fond. «Panorama» vous offre un parcours de ski de fond en toute détente dans la vallée de Conches, dans le Haut-Valais, dans l'un des meilleurs domaines de ski de fond de Suisse: 100 km de pistes préparées pour le ski traditionnel et le skating, 300 jours de soleil par an, pistes couvertes de neige de mi-novembre à début avril.

La vallée de Conches ne recèle pas seulement un paysage hivernal paradisiaque, mais surprend aussi les visiteurs par son hospitalité méridionale. Si après un certain temps vous en avez assez du ski de fond, il vous suffit de monter dans un train de la Matterhorn-Gotthard-Bahn – tous les villages sont desservis – pour rentrer à l'hôtel.

■ PIUS SCHÄRLI

Bulletin d'inscription

Nombre de participants limité: inscriptions enregistrées dans l'ordre de réception des bulletins.

Prénom + nom

Adresse

Tél./n° de Natel

e-mail

Date du cours

Je souhaite une chambre double une chambre simple

Nombre de personnes

Technique de ski skating traditionnelle (pas alternatif)

Niveau technique débutant moyen avancé

Veillez retourner le bulletin d'inscription à: Koni Hallenbarter, Sport Shop, 3988 Obergesteln, tél. 027 973 27 37, fax 027 973 26 69 ou par e-mail à: koni.hallenbarter@bluewin.ch

Les pièges de l'Oncle Sam

Les Etats-Unis sont un pays dangereux pour les Suisses. Et pas uniquement à cause des criminels qui sévissent très brutalement entre New York et Los Angeles. Non, ce sont surtout nos propres attentes et préjugés, en particulier ceux des jeunes générations, qui sont un facteur de risque.

Car depuis leur plus tendre enfance, les jeunes Suisses sont exposés au meilleur produit d'exportation de l'Amérique: l'«American Way of life». Combien d'après-midis pluvieux ont-ils passés devant le petit écran, à vibrer au rythme des aventures de héros valeureux ou à compatir aux malheurs d'une bande d'adolescents. Ils ont écouté les mélodies des stars mondiales de la musique qui les ont initiés aux secrets du mode de vie américain. Tout ceci a conforté chez eux l'impression qu'au pays des possibilités infinies, le quotidien pouvait être surmonté sans trop de difficultés.

Quel est le problème? C'est que l'on a caché aux téléspectateurs une partie de la vérité. L'Amérique présente certes des similitudes avec l'Europe. Mais le diable se cache dans les détails. Et c'est pourquoi tout Suisse qui séjourne un certain temps aux Etats-Unis fait la même expérience: il remarque qu'un tas de règles lui sont inconnues. Et la plupart de ces règles nécessitent, dirons-nous, un temps d'adaptation.

L'exemple classique est celui de l'alcool. En Amérique, on boit beaucoup. Mais il est interdit dans presque tout le pays d'épancher sa soif en public en buvant une gorgée de bière à la bouteille ou en dégustant un verre de vin blanc pétillant. Même durant les douces soirées d'été, la police ne ferme pas l'œil.

Dans certaines villes, il est même interdit de se promener en état d'ivresse. Si les «criminels» sont des jeunes de moins de 21 ans, même le gardien de l'ordre le plus bienveillant se montrera impitoyable. Dans certains Etats, les jeunes se voient infliger des amendes élevées simplement parce qu'ils sont en possession d'une boisson alcoolisée. Dans d'autres, ce sont les

A propos du point final de cette année

Des journalistes travaillant à l'étranger portent un regard distancié et extérieur sur la Suisse. Renzo Ruf est correspondant aux Etats-Unis pour de nombreux journaux suisses et allemands, notamment pour le quotidien bernois «Der Bund» et les «Schaffhauser Nachrichten».



Photo: Ldd.

adultes qui ont fourni à des jeunes de moins de 21 ans des boissons alcoolisées qui doivent payer une amende. Des parents ont récemment été condamnés à 27 mois de prison parce qu'ils avaient acheté de la bière pour la fête d'anniversaire de leur fils de 16 ans.

Les différences entre l'Europe et les Etats-Unis apparaissent aussi dans la manière de réagir à la nudité. Les habitants des Etats-Unis se montrent prudes même si, l'été, hommes et femmes affichent un goût prononcé pour les shorts ultra courts. Tenter, sur la plage, de troquer son maillot de bain mouillé contre un short sec est déjà considéré comme une atteinte aux bonnes mœurs, même si l'on s'enveloppe pour cela d'un large drap de bain.

D'innombrables petits pièges de ce genre nous guettent au quotidien. Mais parfois, le fait que les mœurs américaines diffèrent des nôtres présente des avantages. Tout Suisse s'émerveillera assez rapidement du comportement discipliné de la population. En effet, la plupart des Américains ne jouent pas des coudes lorsqu'ils se trouvent dans une file d'attente, même lorsqu'ils piétinent depuis plus de cinq minutes. Et nulle part ailleurs on ne se trouve mêlé plus rapidement à une conversation. Même si on est Suisse.

■ RENZO RUF, WASHINGTON

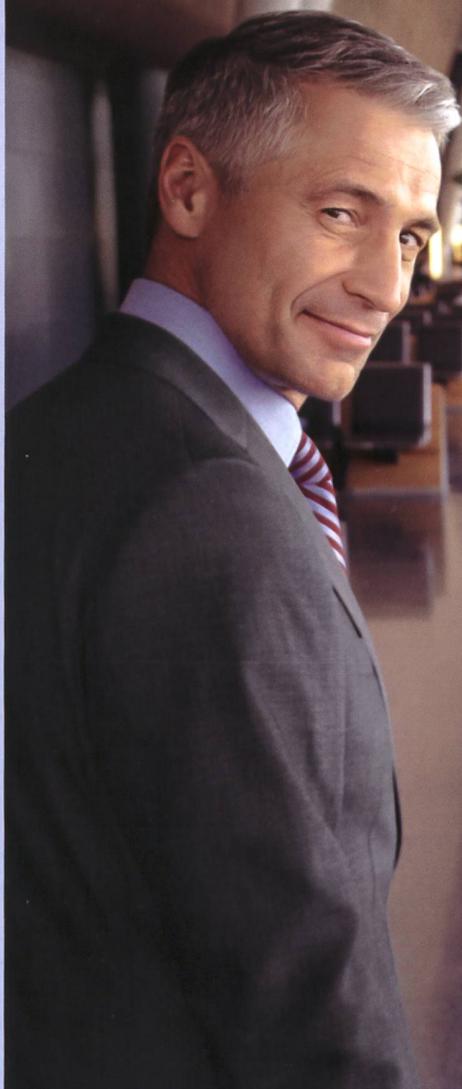


Silent Gliss 2600 Folding Panel

Nous voulions réinventer le rideau. Nous avons réinventé l'espace.

L'innovation est l'aboutissement de deux idées éprouvées en une seule. Silent Gliss a combiné le rideau à plis au rideau drapé et a développé un système qui donne à l'espace des impulsions complètement nouvelles. Il s'agit d'un rideau plat dont les différents composants peuvent se plisser, et dont les plis doux confèrent à la pièce une ambiance toute particulière en fonction de la lumière. De manipulation manuelle ou électrique, le Folding Panel 2600 est une exclusivité mondiale, comme sait si bien le faire Silent Gliss. www.silentgliss.ch, 0800 77 44 11





Alliez désormais les avantages des actions et des obligations.

Avec notre nouveau fonds Convert Bond Global, vous investissez dans des emprunts convertibles du monde entier. Vous alliez donc sécurité des obligations et chances de rendement grâce aux actions. Faites-vous conseiller et profitez du double avantage des actions et des obligations en un seul placement.

www.raiffeisen.ch

**Délai de souscription
jusqu'au 1.10.2007**

RAIFFEISEN

Le Raiffeisen Schweiz (Luxemburg) Fonds – Convert Bond Global (intitulé bref selon le prospectus de vente: Raiffeisen Fonds Convert Bond Global) est un fonds partiel du Raiffeisen Schweiz (Luxemburg) Fonds SICAV, une société d'investissement à capital variable de droit luxembourgeois. Vous pouvez obtenir gratuitement le prospectus de vente, le prospectus simplifié, une copie des statuts ainsi que le rapport annuel ou semestriel sous www.raiffeisen.ch ou auprès de Raiffeisen Suisse à Saint-Gall ainsi que de Vontobel Fonds Service AG à Zurich (représentant).