Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2008)
Heft: 2

Heft

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

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

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

Download PDF: 20.08.2025

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

LE MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN

PANORAMA

N° 2 / Mars 2008

Avec son vélo, par hasard aux couleurs de la banque, Seraina Waldis d'Oberentfelden se rend volontiers à la Raiffeisen du village qu'elle trouve «cool».

RAIFFEISEN

Le meilleur fonds durable pour les actions suisses.

LIPPER FUND AWARDS SWITZERLAND 2008

La durabilité porte ses fruits: en 2008 et pour la troisième fois consécutive, Raiffeisen Futura Swiss Stock a été récompensé par le Lipper Fund Award, prix du meilleur fonds sur trois ans. À performance durable, placement durable: investissez dès aujourd'hui dans l'avenir.

www.raiffeisen.ch

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Raiffeisen Futura Swiss Stock est un fonds en actions conforme au droit suisse. Cette annonce présente un caractère purement informatif. La performance précédente ne garantit en aucun cas l'évolution à venir. Les documents se rapportant au produit décrit sont disponibles gratuitement auprès de Raiffeisen Suisse société coopérative, Raiffeisenplatz, 9001 Saint-Gall, de la Banque Vontobel SA, Bahnhofstr. 3, 8022 Zurich, et de Vontobel Fonds Services AG, Dianastr. 9, 8022 Zurich.

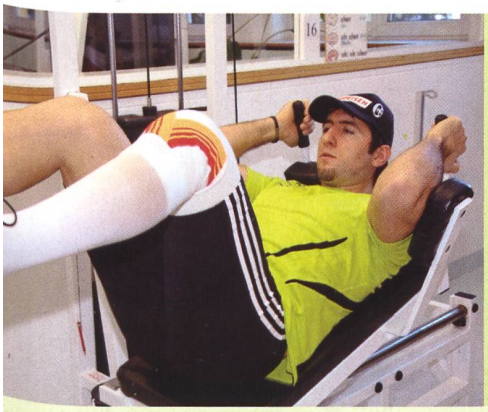


Photo: Ruth Seeholzer

Silvan Zurbriggen skieur professionnel, Brig-Glis

«Où sont passées mes forces?»

«Mon long et dur calvaire pour revenir au sommet» ou «Un vrai Valaisan n'abandonne jamais!»: voilà à peu près comment je résumerais en un titre ma situation actuelle. Je me trouve en rééducation à Weil, une charmante bourgade sur la rive allemande du Rhin, et heureusement, je suis un peu à l'écart du cirque hivernal. J'ai toujours du mal à regarder mes collègues dévaler les pistes à la télévision. Ça me fait un gros pincement au cœur de ne pas pouvoir skier moi-même, je suis déçu, mais c'est le destin et je l'accepte.

Je ne pense plus à ma chute fatale du 15 décembre 2007 sur les «bosses du chameau» à Val Gardena. Vraiment plus. L'accident n'a occupé mes pensées que les trois premières nuits. Mais j'ai toujours en mémoire mon erreur. Je ne pourrai la digérer vraiment que lorsque je serai à nouveau sur mes skis. Ce qui me préoccupe, c'est de constater que l'on peut perdre en quelques semaines une musculature que l'on a mis des années à construire. Il faut vraiment peu de temps. Ma cuisse gauche est aussi molle que du flan, j'ai l'impression que mes muscles ne cessent de fondre. Où sont donc passées mes forces?

Cette sérieuse blessure au genou gauche m'a appris à me réjouir des moindres progrès: parcourir cinq mètres sans béquilles, plier les genoux, conduire avec une boîte automatique, monter des escaliers. Ce sont autant de petits fragments de mosaïque qui me donnent du courage. Je pense parfois à mon collègue autrichien Stephan Görgl, qui a pris la tête du slalom géant à Adelboden pour sa première course un an après un accident similaire. Je n'ai qu'une chose à dire: chapeau!

J'ai déjà mon prochain objectif en tête: je veux rechausser mes skis en août sur le glacier de l'Allalin à Saas-Fee, en compagnie de mon physiothérapeute Felix Zimmermann et deux ou trois amis. Je sais déjà que ce sera un événement marquant. Et si pendant l'hiver 2008/2009, les journaux titrent «Ce diable de Zurbriggen est revenu au top», ce sera Noël, Pâques et mon anniversaire en même temps! Je crois dur comme fer que j'y arriverai.

N° 2 / Mars 2008

DOSSIER
4 Nous sommes aussi une banque jeune
7 «go4free» pour les jeunes

ARGENT
10 Epargner de manière ciblée
14 Cidrerie visionnaire

RAIFFEISEN
19 Intérêt des fonds en marché monétaire
21 Croissance des parts de marché
22 Compétence accrue au guichet
24 Happy birthday, Helvetia!
27 En avant toute avec le Groupe Aduno
30 Engagement pour le futur avec Minergie

ÉCONOMIE
36 Stöckli: l'émotion dans le ski
43 Ambassadeur du tourisme suisse

MAISON
46 Château de conte de fées

POINT FINAL
50 Au Chili, comme dans les Préalpes

IMPRESSUM | Editeur: Raiffeisen Suisse société coopérative | **Rédaction:** Philippe Thévoz, rédacteur, édition française, Pius Schärli, édition allemande, Lorenza Storni, édition italienne | **Conception, mise en page et préimpression:** Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch | **Photo de couverture:** Erik Vogelsang | **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/f/panorama | **Impression, abonnements et envoi:** Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen | **Mode de parution:** Panorama paraît huit fois par an; 94e année; 357 687 ex. en allemand, 73 781 ex. en français, 48 329 ex. en italien | **Régie des annonces:** Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, case postale, 8021 Zurich, tél 043 444 51 07, fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.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/f/livepaper). | **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. Ce produit est imprimé sur papier UPM Star portant la fleur de l'UE. Pour obtenir ce signe distinctif, les fabricants de papier doivent satisfaire à de sévères exigences en matière d'économie d'énergie, de protection de l'air et de l'eau.

FSC Sources Mixtes
Groupe de produits issu de forêts bien gérées et d'autres sources contrôlées.
www.fsc.org Cert no. IMO-COC-025036
© 1996 Forest Stewardship Council

Changements d'adresse:
À annoncer directement à la Banque Raiffeisen locale

Nous sommes une banque jeune

Les jeunes veulent confier leur argent, qu'il soit économisé ou gagné à la sueur de leur front, à une banque cool. Raiffeisen est ce qu'il leur faut. C'est encore plus vrai aujourd'hui, car les banques sont en train de mettre en place une offre attrayante destinée aux 12-20 ans, intitulée «go4free».

Raiffeisen est aussi une banque pour les jeunes! Il y a quelques années, cette phrase aurait été ponctuée d'un point d'interrogation. En effet, la plupart des banques ont jusqu'ici accordé peu d'importance au segment de clientèle jeune. Le marketing jeune somnolait profondément. Il y avait bien les comptes épargne jeunesse ou les comptes épargne cadeau, ouverts le plus souvent par les parents ou les parrains / marraines. Mais cela s'arrêtait là. Un suivi clientèle actif pour les jeunes? Pour quoi faire?

«Une banque cool»...

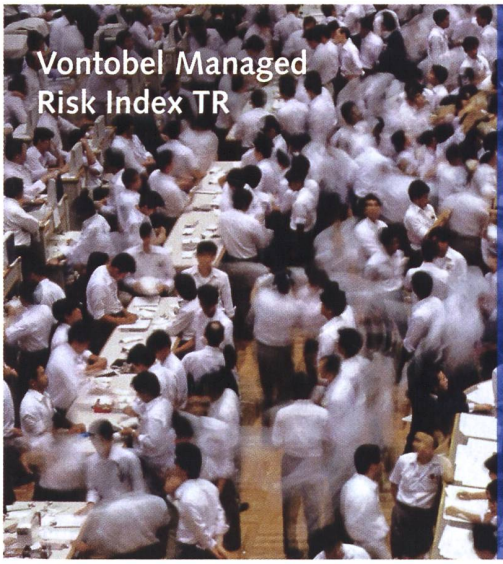
«Oui, nous avons bien avancé», déclare Michael Landis, homme résolu, fort de sa propre expérience avec les jeunes. «Raiffeisen a, parmi les jeunes, la réputation d'être une banque cool, que l'on trouve presque partout et que tout le monde connaît», déclare Michael Landis. Le jeune conseiller à la clientèle de 21 ans du Front-Office de la Banque Raiffeisen d'Oberentfelden est souvent en contact avec les jeunes, professionnellement et sur le plan privé. Pourtant, gagner les clients de demain est plus complexe qu'il n'y paraît. Il faut du temps pour motiver une relation bancaire, Michael Landis en sait quelque chose et connaît bien les efforts que cela implique. Il a mis au point une recette personnelle: «Je dois aller là où les jeunes sont: dans les fêtes ou les concerts Open air.»

Dominique Dätwyler sait que «les jeunes s'attirent entre eux» et pense donc qu'un jeune conseiller à la clientèle est capable de parler le même langage qu'eux. Du haut de ses 29 ans, Dominique Dätwyler compte elle-même encore parmi les jeunes recrues motivées de la Banque Raiffeisen d'Oberentfelden. Elle a, en vertu de ses fonctions de responsable des apprentis, une relation très proche des stagiaires de l'entreprise, actuellement au nombre de six. Depuis que la banque a commencé à aborder les jeunes et à leur proposer des conditions intéressantes, les choses

INFO

L'index suisse des débiteurs publié tous les ans en Suisse confirme ce que le conseiller Michael Landis vit au quotidien: les jeunes adultes de moins de 30 ans ne maîtrisent pas leurs finances. Comment le pourraient-ils s'ils n'ont jamais eu de responsabilité financière lorsqu'ils étaient jeunes pour les besoins de luxe comme les divertissements, les vacances et les articles de mode? Ils n'ont malheureusement aucune notion du coût de la vie. Il existe pourtant quantité de moyens d'y arriver, comme par exemple le calculateur de budget sur www.my-money.ch, www.maxmoney.ch ou www.dettes.ch

Quand Seraina Waldis quitte la banque, elle se sent comprise par son conseiller Michael Landis.



Réduire la participation lors de phases de volatilité élevée.

La nouvelle génération d'indices de la Banque Vontobel.

L'investissement passif ou «benchmarking» n'est pas un effet de mode, mais remplit une fonction essentielle dans toute allocation, celle de reproduire le portefeuille de base. La plupart des produits ont pour objectif de reproduire le plus précisément possible un indice ou un marché actions donné. Si cette stratégie produit des rendements attractifs lorsque les cours montent, elle ne protège pas le portefeuille contre des pertes lors de baisse des cours.

Votre idée
Vous souhaitez investir dans un indice d'actions ou de matières premières pour un risque inférieur à celui d'un placement direct tout en générant des rendements comparables, voire supérieurs à celui-ci.

Notre solution
En collaboration avec la société swissQuant Group spécialisée dans les modèles quantitatifs, la Banque Vontobel a développé une nouvelle génération d'indices qui réduit la participation à la performance de l'indice de référence pendant les phases de volatilité élevée, c'est-à-dire lorsque les risques de marché augmentent. Par conséquent, la stratégie se donne pour objectif de gérer l'exposition au risque d'un placement indiciel et d'en augmenter ainsi les perspectives de rendement. La stratégie consiste à combiner simultanément un investissement dans l'indice composé d'actions ou de matières premières ajusté des dividendes avec un placement porteur d'intérêt sur le marché monétaire.

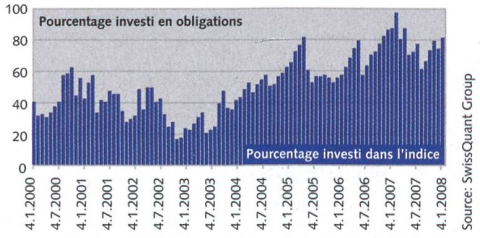
Pour toute question concernant ce produit, nos conseillers Raiffeisen se tiennent volontiers à votre disposition.

SVSP Schweizerischer Verband für Strukturierte Produkte
Swiss Structured Products Association
Associazione Svizzera per prodotti strutturati
Association Suisse Produits Structurés

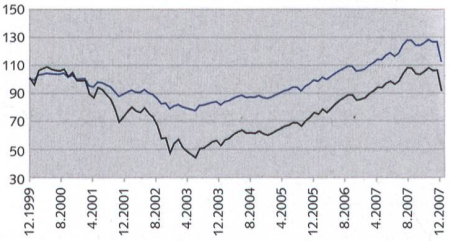
Palette de produits

	Benchmark	Valor
Switzerland	SMIC TR	370 4211
USA	S&P 500 TR	370 4212
Europe	DJ EuroSTOXX 50 TR	370 4213
Italy	S&P MIB TR	370 4217
Commodity	S&P GSCI TR	371 7453

Allocation dynamique de l'indice DJ Eurostoxx 50 Engagement im Index in %: engagement dans l'indice en pourcent



Comparatif historique de l'évolution du DJ Eurostoxx 50 Index (noir) et du backtesting de la stratégie (bleu)



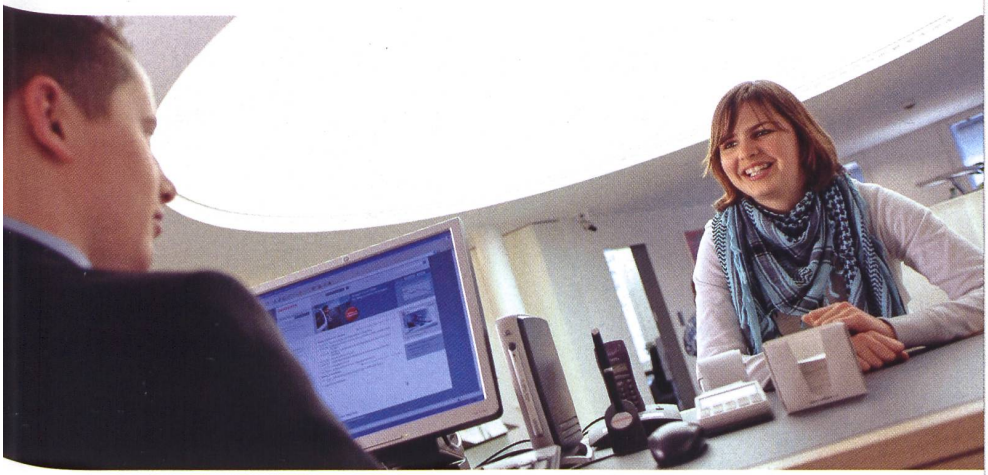
Opportunités et risques: les Dynamic VONCERT permettent de participer à la performance d'un sous-jacent par le biais d'une stratégie d'investissement professionnelle. Les risques liés à ce produit correspondent essentiellement à ceux d'un investissement direct dans le sous-jacent se composant d'un indice d'actions et d'une part de liquidités. Il convient de noter que ces deux composantes sont soumises à un ajustement régulier des pondérations. L'émetteur, l'Index Composition Advisor et le sponsor de l'indice n'offrent aucune garantie quant au succès de la stratégie et du modèle de placement mis en œuvre ni quant à une quelconque performance du produit. Ce produit n'étant assorti d'aucune protection du capital ni couverture de change, une perte à concurrence du capital investi ne peut être exclue. La valeur des produits structurés peut non seulement dépendre de l'évolution du sous-jacent, mais également de la solvabilité de l'émetteur/du garant. L'investisseur est exposé au risque de défaillance de l'émetteur/du garant. Seuls les investisseurs parfaitement conscients des risques liés à de telles opérations et qui sont en mesure, économiquement parlant, d'assumer les pertes susceptibles d'en découler devraient s'engager dans ce type de transactions. Nous vous renvoyons en outre à notre brochure **«Risques spécifiques du commerce des valeurs mobilières»**, qui peut être commandée à tout moment auprès de notre institut.
Autres dispositions: Emetteur: Bank Vontobel Cayman, Grand Cayman **Garant:** Vontobel Holding AG, Zurich **Lead manager et agent de calcul, sponsor de l'indice:** Bank Vontobel AG, Zurich **Index Composition Advisor:** certiQuant® (marque déposée de swissQuant Group AG, Zurich). **Fiscalité:** pour les personnes physiques domiciliées en Suisse, une plus-value éventuelle représente un gain en capital et n'est en principe pas soumise à l'impôt fédéral direct. Pas d'impôt anticipé ni de frais d'émission. Les transactions sur le marché secondaire ne sont pas soumises au droit de timbre suisse. Pour les agents payeurs suisses: ce produit n'est pas soumis à la fiscalité de l'épargne dans l'UE. L'imposition mentionnée est en vigueur à la date d'émission. La législation fiscale et la pratique de l'administration fiscale sont susceptibles d'être modifiées à tout moment. **Restrictions de vente:** Etats-Unis, ressortissants US et Grande-Bretagne Cotation: le produit fait l'objet d'une demande d'admission sur le segment principal de la SWX Swiss Exchange. Dow Jones EURO STOXX 50® appartient à STOXX LIMITED et est une marque de service de Dow Jones & Company Inc. «Standard & Poor's®», «S&P®», «S&P 500®», «Standard & Poor's 500» et «500» sont des marques déposées de McGraw-Hill Companies, Inc., dont l'utilisation par Bank Vontobel AG est soumise à licence. Les valeurs mobilières ne sont pas parrainées, émises, vendues ou acquises par Standard & Poor's. Standard & Poor's n'offre aucune garantie quant aux éventuelles recommandations d'investissement concernant les valeurs mobilières. SMI® est une marque déposée de la SWX Swiss Exchange dont l'utilisation est soumise à licence. Les valeurs mobilières décrites dans la présente publication ne sont ni parrainées, cédées, vendues ou acquises par la SWX Swiss Exchange. Toute responsabilité est exclue.
Mentions légales: les produits structurés ne sont pas assimilés à des placements collectifs au sens de la loi fédérale sur les placements collectifs de capitaux (LPCC) et ne sont donc pas soumis aux dispositions de la LPCC. L'investisseur est exposé au risque de défaillance de l'émetteur/du garant. Cette annonce n'est pas une annonce de cotation ou un prospectus d'émission au sens des art. 652a et 1156 CO, ni un prospectus simplifié au sens de l'art. 5 al. 2 LPCC. Seules les informations du prospectus de cotation de ce produit, détaillant les conditions et risques, font foi. Le prospectus de cotation peut être commandé gratuitement auprès de Bank Vontobel AG, Financial Products Documentation, Dreikönigstrasse 37, 8022 Zurich ou sur www.derinet.ch. Cette présentation et les indications qu'elle contient ne constituent pas une recommandation des sous-jacents cités; elles n'ont qu'un but informatif et ne représentent ni une offre, ni une invitation à faire une offre ou une recommandation en vue de l'achat de produits financiers. Toutes les indications sont fournies sans garantie. Pour toute question relatives à nos produits, nous nous tenons à votre disposition au numéro de téléphone +41 (0)58 283 78 88. Veuillez noter que toutes les conversations sur cette ligne sont enregistrées. Lors de votre appel, nous partons du principe que vous êtes d'accord avec cette pratique commerciale.

VONTOBEL

Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Téléphone +41 (0)22 809 91 91
www.derinet.ch

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



ont bien bougé. «Le bruit se répand vite parmi les jeunes que nous agissons pour eux.»

... sans grandes barrières

La banque a par exemple créé un carnet de bonus pour tous les détenteurs d'un compte jeunesse ou ceux qui souhaitent en ouvrir un. Chaque mois, et jusqu'à fin avril, les jeunes clients peuvent profiter d'une réduction: ceux qui ont mangé une pizza quelque part en Suisse, reçoivent 10 francs en retour, pour un billet de cinéma, 9 francs, et une vignette vélo est offerte gracieusement durant tout le mois d'avril. >

C'est aussi un plaisir de se faire conseiller.

go4free, le compte jeunesse de la Banque Raiffeisen

Avec cette formule, les jeunes de moins de 20 ans définissent eux-mêmes comment gérer leur argent. Le compte jeunesse go4free de Raiffeisen est une étape importante pour les ados vers l'indépendance financière et la responsabilisation. Par ailleurs, ils profitent d'avantages intéressants.

Le compte jeunesse de Raiffeisen est un compte privé pour les jeunes de 12 à 20 ans présentant de nombreux avantages: tout d'abord, il faut citer les taux d'intérêts préférentiels. Par ailleurs, la gestion du compte et les transactions bancaires sont gratuites, aussi bien pour les virements que pour les ordres permanents. De même pour les relevés de compte mensuels indiquant les mouvements du compte.

A partir de 14 ans, les détenteurs de comptes reçoivent une carte Maestro, également gratuitement. Cette carte offre l'avantage de ne devoir avoir sur soi que peu d'argent liquide, car elle permet des retraits aux Bancomats. Par ailleurs, il est possible de payer avec dans le monde entier dans des millions de magasins.

L'autonomie financière

Le compte jeunesse est pour beaucoup le premier pas vers une autonomie financière. Qu'il s'agisse de l'argent de poche, du salaire du job de vacances ou du premier revenu de l'apprentissage: le compte jeunesse de Raiffeisen est le bon instrument pour les jeunes qui commencent à prendre leurs finances en main, car ils apprennent à gérer leur argent de manière autonome. De la même manière, ils s'habituent à prendre des responsabilités financières et à régler par exemple leurs factures eux-mêmes. Ceci leur apprend à gérer leur budget de manière judicieuse et à anticiper leurs dépenses – une expérience très précieuse.

Transactions bancaires gratuites via l'e-banking

Ce qui est également particulièrement intéressant pour les jeunes, c'est l'accès gratuit à l'e-banking avec Raiffeisen: en quelques clics de souris, le détenteur du compte peut consulter son solde via Internet, vérifier le virement des paiements ou régler lui-même des factures depuis la maison.

Des cadeaux de bienvenue top

Raiffeisen recommande aux jeunes de prendre leurs finances en main. Ceux qui ouvrent un compte jeunesse reçoivent un cadeau de bienvenue: soit un lecteur MP3 moderne en argent, soit un haut-parleur MP3 puissant.

Note de la rédaction: les Banques Raiffeisen sont indépendantes, c'est pourquoi certaines banques ne participent pas à cette action. Nous vous remercions de votre compréhension si c'est le cas de votre banque.

	SBB CFF FFS	freestyle.ch	hp	swisscom	flatster
La fidélité récompensée Les jeunes clients de Raiffeisen bénéficient de nombreux autres avantages intéressants:	Abonnement Voie 7 des CFF pour seulement 69 CHF au lieu de 99 CHF	Des tickets à moitié prix pour les «Big Finals» de l'événement sportif freestyle.ch, du 26 au 28 septembre 2008. Commandes dès le 14 avril 2008 sous www.raiffeisen.ch/go4free	25% de réduction sur les ordinateurs portables, les desktops et les imprimantes HP, la marque de qualité	25 francs de réduction sur les offres xtra-liberty de Swisscom	30 titres gratuits du moteur de recherche musical flatster (www.flatster.com)

Comme il est agréable chez soi de pouvoir se plonger dans un bon livre en écoutant de la musique.

L'activité bancaire intéresse peu les jeunes. «Nous devons offrir un style de vie propre à la banque avec des offres attrayantes pour que les appréhensions du départ disparaissent» déclare Stefan Schulz, responsable du conseil à la clientèle à la Banque de Kölliken-Entfelden. Pour ce faire, il faut également avoir des conseillers à la clientèle comme Michael Landis sur le terrain: innovant, compétent, gai, dynamique et charmant. Stefan Schulz cite un exemple: le «Snowday», un jour à la neige avec les clients de Raiffeisen, a été organisé de A à Z par ses plus jeunes collaborateurs. Et depuis que la banque s'adresse plus fortement aux jeunes, ils s'y rendent beaucoup plus souvent.

Seraina Waldis est l'une des jeunes clientes de la banque et habite à quelques pas seulement. Elle trouve la banque sympathique: «Une fois à l'intérieur, les appréhensions disparaissent. Les gens sont gentils, polis et expliquent tout de manière compréhensible.» La jeune fille de 15 ans s'est laissée conseillée par Michael Landis sur les recommandations de sa mère. Elle dispose à présent, en plus de son compte épargne jeunesse, d'un compte jeunesse sans frais, avec carte de retrait limitée à 40 francs de dépenses par semaine. Elle est ravie, car elle peut ainsi disposer d'un petit budget vestimentaire supplémentaire. Seule condition du côté des parents: elle doit consigner les achats de vêtements dans un cahier.

Seraina Waldis ne connaît pas les problèmes d'endettement ou de découverts, ce que sa mère Muriel confirme: lorsqu'elle ne peut pas s'acheter quelque chose, elle repousse l'achat jusqu'à ce qu'elle ait épargné suffisamment d'argent. Exemplaire, dirait le conseiller des clients débiteurs.

Ces offres Raiffeisen s'adressent aux jeunes

1

Compte jeunesse
Le compte jeunesse go4free avec un taux préférentiel est le compte idéal pour l'argent de poche ou le salaire. Il constitue une plaque tournante pour toutes les opérations bancaires.

2

Compte épargne jeunesse
Permettez à votre enfant d'exhaucer ses voeux et d'atteindre ses objectifs. Les montants épargnés profiteront au jeune à l'âge adulte.

3

Carte Maestro Raiffeisen
Carte de débit gratuite pour des retraits de cash et des paiements sans argent comptant dans le monde entier avec fonction CASH pour les menues dépenses.

4

PrePaid MasterCard StartUp Raiffeisen
La PrePaid MasterCard StatUp gratuite de Raiffeisen pour les jeunes qui veulent être indépendants en Suisse ou à l'étranger – avec le contrôle des dépenses.

5

E-banking
Avec l'e-banking de Raiffeisen vous gagnez en mobilité. Où que vous soyez, vous avez la vision d'ensemble et l'accès à tous vos comptes et dépôts. Il suffit d'un accès Internet.

6

Compte de formation
Le compte bancaire idéal pour des adultes engagés dans une formation à temps complet – avec des prestations sans frais pour tout ce qui touche à l'argent.

Entretien avec Mario Dietsche, conseiller à la Conception de la marque chez Raiffeisen Suisse

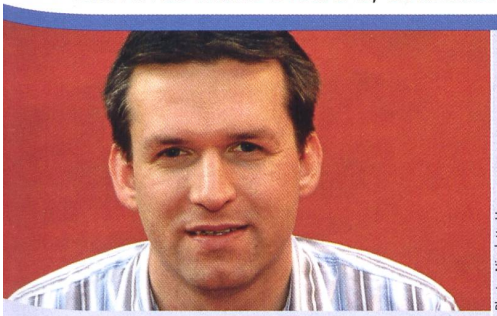


Photo: Nicoletta Hermann

«Panorama»: Raiffeisen commercialise actuellement une nouvelle offre de services à l'intention des jeunes sous le nom «go4free». Qu'est-ce qui se cache exactement derrière cette offre?

Mario Dietsche: Cette offre repose sur le compte jeunesse go4free, qui propose un taux préférentiel tout en étant exempt de frais. Nos jeunes clients ont accès à toute heure à leur compte avec leur carte Maestro Raiffeisen, qu'ils obtiennent gratuitement à l'ouverture de leur compte jeunesse. Ils peuvent bien entendu aussi se servir de leur carte pour régler leurs achats dans la plupart des magasins en Suisse comme à l'étranger. Nous proposons en outre l'e-banking. La combinaison compte/carte/e-banking répond à tous les besoins de la clientèle, de l'encaissement du salaire au trafic des paiements, en passant par le retrait d'espèces. L'avantage de l'e-banking, c'est que les jeunes peuvent consulter à tout moment le solde de leur compte et toutes les opérations réalisées. Autre argument susceptible de convaincre notre clientèle: le nouveau carnet de bonus go4free. Il s'agit donc dans l'ensemble d'une offre très attrayante avec de nombreux avantages.

A partir de quel âge est-il judicieux pour les jeunes de posséder leur propre compte?

Nous constatons généralement que la plupart des jeunes ouvrent leur premier compte personnel entre 14 et 15 ans. Ils devraient ouvrir un compte bancaire avec carte Maestro au plus tard au début de leur formation professionnelle.

Les parents doivent-ils donner leur accord pour l'ouverture du compte, surtout si leurs enfants ne gagnent pas encore d'argent?

Non, les jeunes peuvent ouvrir seuls le compte jeunesse go4free. En revanche, l'accord écrit des parents est nécessaire pour l'émission d'une carte Maestro au nom d'un mineur.

Les parents ont-ils la possibilité de contrôler le compte «go4free» en recevant une copie des relevés de compte? Après tout, ils sont entièrement responsables de leurs enfants âgés de 14 ou 15 ans.

En principe, les relevés de compte sont envoyés au jeune uniquement. Il est toutefois possible d'en faire parvenir une copie aux parents si le titulaire du compte donne son accord.

Les parents peuvent-ils être tenus pour responsables si leur progéniture vit au-dessus de ses moyens?

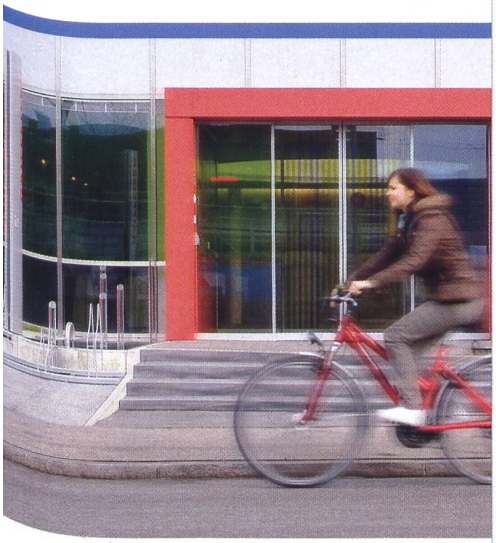
Un compte bancaire doit toujours être tenu sur la base d'un avoir (surtout pour les clients mineu rs). Les situations de ce genre sont donc exclues dès le départ. Pour ce qui est de la carte Maestro, les parents partagent la responsabilité avec l'enfant par leur accord.

Premier compte, premières dettes. Les cartes incitent fortement à consommer sans modération. Cette tentation est l'une des raisons de l'endettement des jeunes, dont il est souvent question dans la presse. Quelle est la position de Raiffeisen à ce sujet?

Les jeunes doivent apprendre à gérer leur argent de manière responsable. Nous souhaitons nous engager davantage sur cette question. Nous irons directement dans les écoles pour donner aux élèves des conseils pour bien gérer leur argent. L'utilisation de cartes – accompagnée des mesures de sécurité nécessaires – est ici un élément central.

L'image que projette Raiffeisen est-elle en mesure d'attirer les jeunes?

Les chiffres sont on ne peut plus clairs. La croissance de la clientèle de près de 10% dans le segment des jeunes l'année dernière est la preuve que les Banques Raiffeisen proposent des offres attrayantes. Leur ancrage local, associé à leur offre simple et attrayante, trouve un écho très positif auprès des jeunes. Interview: Pius Schärli



Seraina Waldis a sa banque pratiquement devant la porte.

Avec un tel état d'esprit, Seraina n'aura jamais à faire à lui. Michael Landis connaît personnellement de nombreux autres cas, dont certains sont effrayants. Des jeunes qui sont tombés dans la spirale de l'endettement dans leurs jeunes années.

Jamais trop tôt pour bien faire

Pour éviter ce genre de désagrément, les enfants devraient apprendre à gérer leur argent le plus tôt possible, par exemple avec une tirelire comme moyen de gérer ses économies et un compte épargne jeunesse sur lequel l'argent fructifie. Plus tard, lorsque les enfants ont un peu d'argent de poche ou gagnent leur premier salaire avec un job de vacances, un compte jeunesse devient alors intéressant. Cette plateforme pour toutes les transactions bancaires est particulièrement séduisante: des primes d'ouverture de compte attrayantes attendent les nouveaux clients, et les anciens clients peuvent gagner des bons de fidélité avec des réductions intéressantes.

Pour ceux qui désirent aujourd'hui ouvrir un compte pour leur enfant ou ensemble avec lui: le nouveau site Internet adapté spécialement aux jeunes www.raiffeisen.ch/go4free permet de le faire en toute simplicité. Il suffit de remplir le formulaire en ligne et de l'envoyer. La banque prépare tout et le jeune n'a plus qu'à passer pour présenter sa carte d'identité au guichet et récupérer son cadeau. ■ **PIUS SCHÄRLI**

Epargner de manière ciblée

L'abaque, ici un modèle chinois, compte parmi les machines à calculer les plus anciennes. On le connaît plus généralement sous le terme de boulier.

Ces instruments de placement sont adaptés à un horizon de planification à...

très court terme moins d'1 an	**court terme** 1 à 3 ans	**moyen terme** 4 à 6 ans	**long terme** 7 à 10 ans	**très long terme** plus de 10 ans
> Compte épargne	> Compte épargne > Pilier 3a – Compte à revenus fixes*	> Compte épargne > Plan d'épargne en fonds de placement avec peu d'actions > Plan d'épargne en fonds de placement avec peu d'actions* > Pilier 3a – Compte lié aux cotisations avec peu d'actions* > Rachats à la caisse de retraite*	> Plan d'épargne en fonds de placement avec équilibre entre obligations et actions > Pilier 3a – Compte à revenus fixes > Pilier 3a – Compte avec une quantité moyenne d'actions > Rachats à la caisse de retraite	> Plan d'épargne en fonds de placement avec beaucoup d'actions > Assurance épargne (liée au fonds) > Pilier 3a – Compte avec le maximum d'actions possible* > Pilier 3a – Assurance* > Rachats à la caisse de retraite*

*disponible uniquement à certaines conditions

Source: *Mit Sparen zum Ziel* (Épargner pour y arriver), Maison d'édition SKV, 2006

Comme dit un vieux proverbe, «il faut garder une poire pour la soif». Mais aujourd'hui, presque personne n'épargne juste pour le plaisir d'épargner: l'épargne est motivée par la volonté de réaliser des souhaits et des projets. Le tout est de savoir recourir aux instruments d'épargne adaptés à ses besoins.

Pour réaliser ses objectifs d'épargne, il convient tout d'abord de planifier ses besoins avant de sélectionner la forme d'épargne la plus adaptée. Les instruments d'épargne peu exposés aux risques de fluctuation sont plus adaptés aux projets à court et moyen terme. Pour les projets à (plus) long terme, vous pouvez parfaitement choisir des formes d'épargne plus volatiles, c'est-à-dire sensibles aux fluctuations. Cependant, il faut savoir que d'une part, avec le temps, tout objectif fixé à long terme finit toujours par devenir un objectif à court terme; d'autre part, vers la fin de l'horizon de planification, mieux vaut remplacer un placement à haut risque par une forme d'épargne peu risquée. Car une chose est sûre: l'objectif est de concrétiser vos projets, pas de les compromettre par une volatilité imprévue des cours.

Les formes d'épargne actuelles méritent d'être examinées, une à une, afin de vérifier qu'elles conviennent bien à vos objectifs d'épargne.

Comment sélectionner?

Bien entendu, le bon vieux compte épargne fait partie des formes d'épargne classiques ayant fait leurs preuves. Il est considéré comme un lieu de dépôt sûr pour conserver vos réserves de liquidités et d'urgence, et surtout, il s'adapte parfaitement à une épargne destinée à financer un projet à court terme. Certes, les taux d'intérêt sont plutôt faibles mais le compte épargne n'est soumis à aucune fluctuation de valeur, ce qui est l'idéal pour tout capital constitué de manière planifiée pour un horizon peu lointain. Tant que vous n'avez pas besoin de disposer immédiatement de l'argent épargné, il convient d'opter pour une forme d'épargne à limite de retrait, comme le compte épargne sociétaire Raiffeisen. Vous bénéficiez alors d'un taux d'intérêt plus élevé que pour un compte épargne traditionnel.

Pour les gros retraits, pensez cependant à tenir compte du délai de résiliation dans votre planification financière afin de pouvoir disposer à temps du capital épargné aussitôt que vous souhaiterez réaliser votre projet. Il peut être tout à fait judicieux d'ouvrir plusieurs comptes épargne en parallèle que vous alimenterez automatiquement par des virements permanents depuis votre compte salaire. Certaines personnes disposent par exemple d'un compte pour leurs impôts, un pour leurs vacances, un pour la maison et un pour leurs loisirs afin de pouvoir réaliser leurs projets et remplir leurs devoirs. L'avantage est qu'en même temps, elles savent toujours où elles en sont sur le plan financier. Cependant, il convient de vérifier qu'une telle méthode ne vous pénalise pas au niveau des frais de gestion des comptes. Car peut-être qu'un seul et unique compte, à partir duquel vous feriez vous-mêmes les transferts, serait plus approprié pour faire face à toutes les dépenses.

Des fonds agités

Toute personne qui opte plutôt pour un plan d'épargne en fonds de placement devrait être consciente des différences qu'il présente. Alors que le compte traditionnel est plutôt un moyen de placement prudent, les fonds de placement sont tributaires des lois de la Bourse et connaissent en permanence des fluctuations de valeur plus ou moins importantes. C'est pourquoi les plans d'épargne en fonds de placement conviennent aux projets à moyen terme et mieux encore, aux projets à long terme.

Il existe plusieurs formes de plans d'épargne en fonds de placement: depuis le cadeau du parrain jusqu'au préfinancement d'une retraite anticipée, en passant par l'épargne de formation que les parents prévoyants placent pour financer les études de leurs progénitures, ce type de plan permet de mettre suffisamment d'argent de côté. Les plans d'épargne en fonds de placement sont souvent proposés sous forme de fonds ciblés sur l'investissement ou la stratégie avec un nombre plus ou moins important d'actions. En investissant des sommes régulières dans les parts de fonds, vous pouvez bien mieux répartir le risque qu'avec un placement financier unique dans des fonds. En cas de pertes au change, les sommes déjà placées perdent en valeur mais en même temps, le nombre de parts de fonds à bas cours augmente grâce aux versements qui suivent. Cela conduit à un effet de levier très apprécié lors de la hausse des valeurs.

Ce système d'amortissement est appelé méthode du prix moyen et, en dépit de tous les risques de fluctuation qu'il comporte, il permet d'obtenir des résultats positifs si l'horizon de planification est suffisamment lointain et si avant la réalisation du projet, le capital déjà épargné est transféré à temps vers des instruments moins volatiles.

L'assurance épargne constitue un autre moyen traditionnel d'épargner, mais reste contestée aujourd'hui. Qu'il s'agisse d'une prévoyance libre

L'Helvetia a 150 ans.

Helvetia Jubi+ — des prespectives en or pour vos finances.

Au cours de l'année du jubilé 2008, l'Helvetia propose une assurance vie innovante liée à des fonds, sous une forme exceptionnellement intéressante. Votre conseiller vous en dira davantage sur ces perspectives en or. Vous aurez des surprises!

Tout simplement. Contactez-nous.
T 058 280 1000 (24h), www.helvetia.ch

helvetia

ou liée (dans le cadre du pilier 3a), il convient de conclure une assurance épargne uniquement pour le long terme. Parallèlement, avant de contracter ce type d'assurance, il est recommandé de vérifier qu'au bout du compte, les coûts de risque compris dans la prime restent rentables. Autrement, il faudrait envisager de séparer épargne et assurance et de contracter une assurance risque pour couvrir les besoins.

La réduction d'impôts

Habituellement en Suisse, le pilier 3a compte parmi les produits d'épargne à long terme car ceux-ci ont pour objectif de compléter, par une épargne privée, une prévoyance vieillesse de l'État et professionnelle. Néanmoins, selon vos objectifs, la prévoyance liée peut et doit également être considérée comme un instrument d'épargne à court et moyen terme. Elle convient par exemple aux projets d'achat de logement, de création d'une propre entreprise ou de constitution d'un capital initial afin de s'installer à l'étranger. Dans tous ces cas, il est aussi possible de percevoir l'argent épargné avant l'âge de la retraite.

Une autre possibilité de placer son argent consiste à effectuer des versements réguliers dans le pilier 3a. Ce type d'épargne présente en effet l'avantage d'économiser quelques francs suisses autrement destinés à payer les impôts. Votre économie fiscale annuelle représente environ un tiers de la somme versée dans ce pilier. Cela équivaut à quelque 2 000 francs pour une personne assurée dans une caisse de retraite et qui peut aujourd'hui verser un montant maximum de 6 365 francs. Vous économisez donc doublement et au bout du compte, même si le paiement est par la suite soumis aux impôts, ce type d'épargne reste rentable. Selon votre situation fiscale et le canton dans lequel vous vivez, il peut s'avérer judicieux d'ouvrir plusieurs comptes pilier 3a et de contourner la progression du taux en percevant les montants plus tard, de manière échelonnée. Depuis le début de l'année 2008, tous ceux qui continuent de travailler après l'âge de retraite peuvent se réjouir: il est désormais possible, jusqu'à l'âge de 70 ans, de continuer à épargner avec le compte pilier 3a et de déduire les montants versés des impôts. Toute personne qui n'est plus rattachée à une caisse de retraite peut effectuer des versements allant jusqu'à 20% du salaire brut.

Racheter aux caisses de retraite

Il peut sembler original que le rachat aux caisses de retraite soit considéré comme un instrument d'épargne. Tout d'abord, la plupart des personnes n'ont pas suffisamment cotisé auprès des caisses de retraite et comblent les pertes de leur plein gré. Ensuite, les fonds de la caisse de retraite peuvent être dépensés pour réaliser quasiment les mêmes projets que ceux auxquels se destine le pilier 3a. Les rachats échelonnés, qui vous permettent de réduire votre charge fiscale, présentent un attrait particulier.

Alors pourquoi ne pas viser l'achat de la maison planifiée à l'aide d'un rachat LPP et en même temps, déduire entièrement les montants du rachat de vos impôts? Vous ne pouvez certes pas percevoir les sommes obtenues par le rachat sous forme de capital au cours des trois années suivantes, mais cela peut être planifié. N'oubliez pas que lors d'une perception anticipée (CP et/ou pilier 3a), le montant est imposable; cependant, la somme perçue est soumise à un taux d'imposition réduit par rapport aux autres revenus.

Il est également important de savoir qu'après un retrait anticipé destiné à financer l'achat d'un logement, aucun autre rachat n'est possible avant le remboursement de l'argent perçu. Selon les cas, il vaut mieux choisir la mise en gage et continuer à déduire vos rachats des impôts. De nombreuses caisses de retraite ont adapté leurs règlements aux nouvelles législations et permettent aux personnes qui ont entièrement payé leurs cotisations de préfinancer en plus leur retraite anticipée. Dans la plupart des cas, les rachats sont déductibles des impôts jusqu'à l'année de retraite prévue et sont ainsi un excellent instrument d'épargne puisque non seulement ils constituent une garantie financière de retraite, mais ils présentent aussi un avantage fiscal notable.

Demandez une offre de rachat auprès de votre caisse de retraite et consultez un conseiller fiscal ou un planificateur financier pour qu'il calcule les possibilités d'optimisation fiscale. Vous serez surpris! ■ **BETTINA MICHAELIS**

Bettina Michaelis répond à vos questions

Cela fait onze ans et demi que nous habitons à Derendingen. Il y a une question qui nous préoccupe: en cas de décès de l'un de nous deux ou de tous les deux, qu'en est-il des droits de succession? Quels droits de succession le partenaire survivant ou nos enfants devraient-ils alors payer et dans quel pays? Nous possédons encore une maison aux Pays-Bas et nous avons loué une maison ici en Suisse.

Johannes de Stigter, Derendingen

J'ai une bonne nouvelle à vous annoncer: la Suisse et les Pays-Bas ont conclu dès 1951 un accord pour éviter la double imposition. La fortune héritée est donc imposable seulement dans l'un ou l'autre pays et non dans les deux. La règle générale veut que les biens mobiliers comme les titres, comptes, collections, etc. sont imposés au domicile de la personne décédée, alors que les biens immobiliers (comme par exemple un immeuble) le sont au lieu où ils se trouvent. Ainsi, vous devrez probablement payer des droits de succession aux Pays-Bas juste pour votre maison et en Suisse pour le reste.

Il est vrai que le canton de Soleure a supprimé les droits de succession pour les époux et les descendants, mais pas la taxe de succession. Pour une fortune jusqu'à 2 millions de francs, la taxe progressive perçue se situe entre 8 et 17‰. Au-delà, le taux est de 12‰. Comme vous n'êtes pas domiciliés aux Pays-Bas, vos héritiers ne peuvent y faire valoir aucun montant exonéré, comme c'est possible dans d'autres cas pour les époux et les enfants. L'imposition de la succession se fait également à un tarif graduel.

Je vous recommande de prendre conseil auprès d'un avocat ou d'un notaire, tant en Suisse qu'aux Pays-Bas. Et ce, en vue d'une éventuelle amélioration mutuelle des conditions successorales entre époux. Aux Pays-Bas, il est prévu que sauf disposition contraire, l'époux survivant reçoit toute la fortune héritée et que les enfants en bénéficient seulement après le décès du deuxième parent. En Suisse, il faut pour cela un contrat de mariage et/ou d'hérédité.

Si vous avez une question concernant la banque et l'argent, n'hésitez pas à nous l'envoyer par la poste (Raiffeisen Suisse, Panorama, route de Berne 20, 1010 Lausanne) ou e-mail (michaelis@raiffeisen.ch). Bettina Michaelis répondra à une question sélectionnée dans chaque édition.

SHORLEY
24 x 50cl PET
Masterei MOHL AG, CH-9320 Arbon
FS

Cidrerie à l'esprit visionnaire

Autrefois, dans presque chaque village se trouvaient des cidreries, ces usines dans lesquelles les fruits sont transformés en délicieux jus. La cidrerie Möhl, sise à Arbon, est aujourd'hui encore une entreprise familiale innovante qui s'affirme sur le marché grâce à de nouvelles boissons. Elle coopère étroitement avec Raiffeisen.

Depuis longtemps déjà, les poires et les pommes sont cueillies, pressées et concentrées. Et pourtant, en cette journée nébuleuse de février, le travail est intense dans la cidrerie Möhl à Stachen, près d'Arbon. «La cidrerie fonctionne toute l'année. Les jus de pommes sont mis en bouteilles chaque jour», explique Ernst Möhl, 56 ans. Avec Markus, son frère cadet de deux ans, il dirige l'entreprise familiale vieille de 113 ans et quatre générations. Ernst Möhl est responsable de l'administration tandis que Markus dirige la branche technique de l'entreprise.

Moût populaire

Autrefois, le nom Möhl était souvent associé à un moût acide et à un jus trouble extrait des fûts. Il était consommé par des vieillards qui, des heures durant, se réunissaient autour de leur table d'habitués avant de rentrer éméchés et titubant à la maison. «Ce sont des clichés et des images datant d'une autre époque», se défend Ernst Möhl. Dans le contexte actuel de réduction permanente du taux d'alcool, le jus extrait des fûts est désormais disponible sans alcool et compte aujourd'hui encore parmi les produits les mieux vendus de la marque Möhl. Ernst et Markus Möhl cherchent constamment à faire avancer leur entreprise: dans cette optique, ils ont créé ces dernières années de nouveaux produits qui se distinguent par leur excellente qualité et une bonne dose de «swissness».

Ils boivent à la santé de leur prometteuse entreprise: Ernst et Markus Möhl de la quatrième génération dirigent la cidrerie familiale.

Ernst Möhl est convaincu que «pour nous, petite entreprise, c'est la seule manière de s'affirmer sur un marché des boissons très disputé. Nous produisons de plus en plus de boissons à base de pommes que les femmes et les jeunes apprécient aussi». C'est surtout grâce à Möhl qu'au cours des dernières années, le jus de pommes est devenu une boisson de plus en plus consommée et appréciée par une grande partie de la société.

Shorley: Le succès d'une boisson

En Allemagne et en Autriche, une boisson (vin ou jus de pomme) mélangée à de l'eau gazeuse est appelée «Schorle». En Suisse, l'entreprise Möhl fut la première, il y a neuf ans, à faire du jus de pommes gazeux une boisson populaire complètement à la mode: le Shorley. Depuis, ce mélange sans alcool, composé de 60% de jus de pommes et 40% d'eau de source Passugger, est devenu le produit le mieux vendu de la marque Möhl. Une à deux fois par semaine, l'eau est transportée dans des cuves de 25 000 litres depuis les montagnes grisonnes jusqu'au lac de Constance. À la question de savoir pourquoi il n'utilise pas tout simplement l'eau du robinet pour fabriquer le Shorley, le dirigeant de l'entreprise rétorque: «l'eau Passugger est une eau saine de renom».

Un Danois du nom de Moehl, a été tellement convaincu par cette boisson que depuis deux ans, il introduit le jus de pommes gazeux au Danemark.

Les frères Möhl ne se reposent pas pour autant sur leurs lauriers. Ils testent en permanence de nouveaux procédés et réfléchissent à de nouvelles méthodes pour varier le jus de pommes et séduire de plus en plus de personnes. Ils créèrent un vin mousseux à la pomme et remplacèrent il y a trois ans le Shorley par un sirop de sureau. Mélangée à une petite dose de sirop de sureau, la boisson «Swizly», une sorte de «Swiss Cider» (cidre suisse), apparut sur le marché en 1995 et fut un énorme succès.

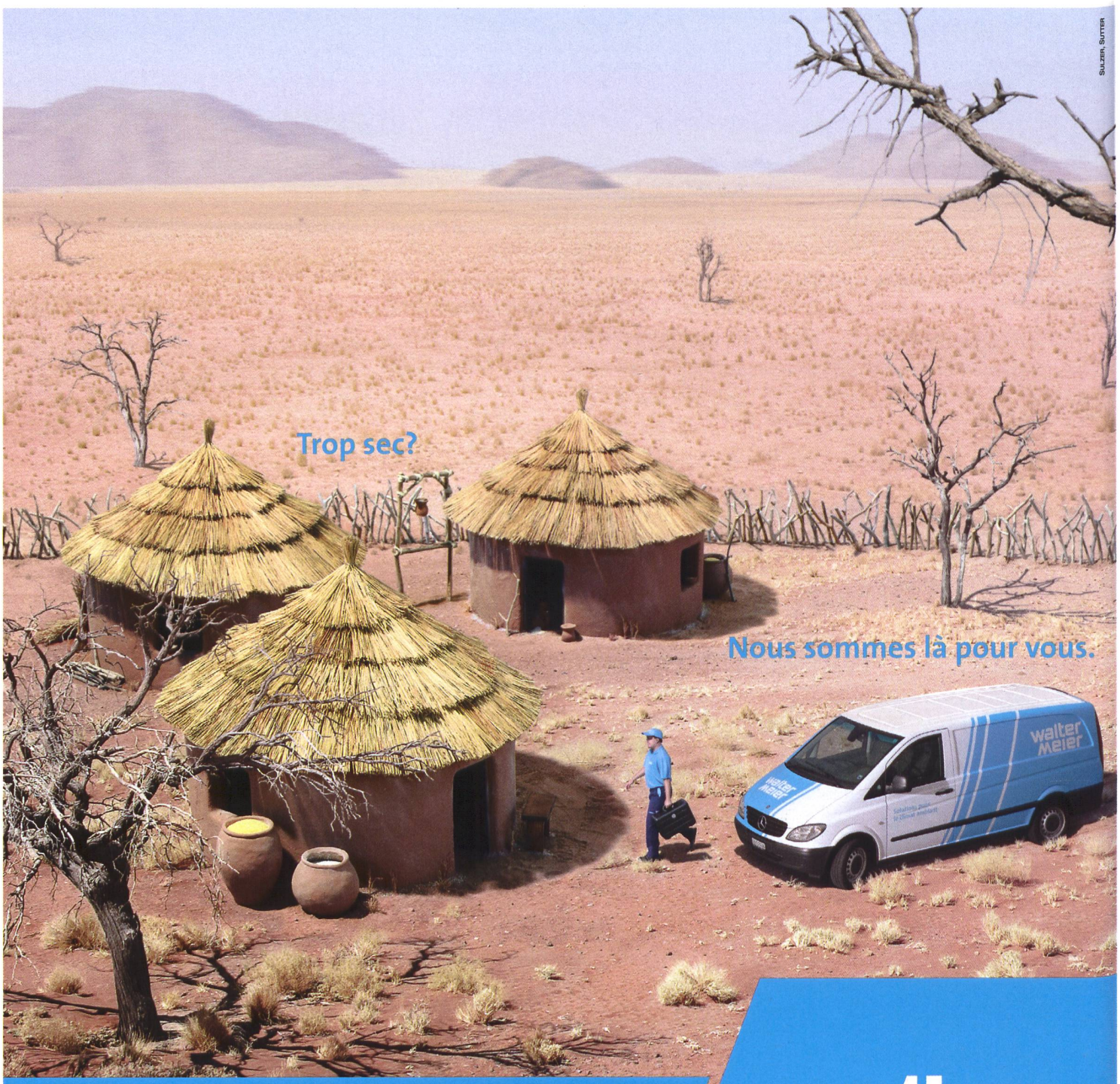
Ce n'est pas chose aisée de lancer de nouveaux produits autour du thème du jus de pommes. Ernst Möhl sait par expérience qu'«il est vraiment difficile d'évaluer le marché».

Gros investissements

Mais l'énorme chantier de Stachen, situé dans la St. Gallerstrasse sur la route d'Arbon vers Roggwil, montre que les deux chefs de la cidrerie Möhl

Des liens très étroits avec Raiffeisen

Depuis des décennies, la famille Möhl coopère étroitement avec Raiffeisen. Le nouveau bâtiment, situé à Stachen près d'Arbon et dont la construction s'achèvera au cours des prochaines semaines, aura coûté près de 20 millions de francs. La Banque Raiffeisen de la commune voisine de Roggwil (TG) a largement contribué à son financement. Vingt années durant, Ernst Möhl a siégé au conseil d'administration de cette Banque Raiffeisen. Auparavant, son père avait exercé la même fonction. «La Banque et notre entreprise entretiennent des rapports de confiance mutuelle», commente Ernst Möhl. Il ajoute que bien sûr, pour financer son projet d'envergure, il a également demandé des offres de crédit à d'autres banques. Cependant, la Banque Raiffeisen lui a proposé les meilleures conditions.

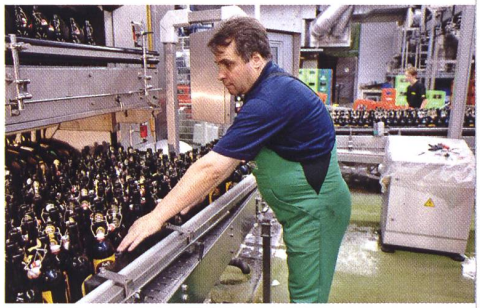


Naturellement, Walter Meier n'est pas allé dans la steppe. Mais sous nos latitudes, une ambiance intérieure trop sèche peut irriter les yeux, dessécher la peau et favoriser les infections. Walter Meier garantit un bien-être maximal pour une consommation d'énergie minimale et une pollution infime. Nos vendeurs, conseillers et techniciens de service se tiennent à votre disposition à toute heure et dans toutes les régions.

Walter Meier est le leader suisse pour tout ce qui concerne la climatisation: chauffage, ventilation, refroidissement, humidification et déshumidification. Les actions du Groupe Walter Meier, opérant sur le plan international dans les domaines du climat et de l'usinage, sont cotées à la SWX. Pour plus d'informations: www.waltermeier.com ou 0800 846 846.

Solutions pour le climat ambiant

walter meier



Le jus extrait des fûts est une spécialité de l'entreprise Möhl. Il est conditionné dans des bouteilles traditionnelles.

croient en l'avenir de leur entreprise. Pour à peine 20 millions de francs, un nouveau bâtiment sera construit d'ici mai qui abritera un entrepôt et une usine ultramoderne de mise en bouteilles (PET). Sans la certitude de voir la cinquième génération Möhl reprendre le flambeau dans les prochaines années, cet énorme investissement sur vingt ans n'aurait pas eu raison d'être.

Ce n'est donc pas de si tôt que la dernière cidrerie familiale, capable de s'affirmer face aux deux géants Thurella et Unidrink, disparaîtra du marché suisse. Aujourd'hui, dans le secteur suisse des jus de pommes, Möhl détient une part de marché d'environ 14%. Les produits Möhl sont essentiellement vendus dans l'est de la Suisse.

Fruits suisses

Quelle est la force de cette PME qui emploie 52 collaborateurs et génère un chiffre d'affaires annuel de quelque 27 millions de francs? «Nous utilisons presque uniquement des pommes suisses», explique Ernst Möhl. Cela est d'ailleurs scandé avec fierté sur les étiquettes des différents produits Möhl. Sur les bouteilles de Shorley, on imprime même le drapeau suisse. Que ce soit dans un chalet de ski dans la région des Grisons, dans une auberge en Thurgovie, lors du grand festival en plein air ou dans les bars BCBG de Zurich, la «swissness» et le naturel sont des valeurs de plus en plus recherchées par les consommateurs.

Pour Ernst et Markus Möhl, ce fut un véritable choc d'apprendre, en mai dernier, que le feu bactérien ravageait la Suisse. «La situation m'inquiète», précise Ernst Möhl. Dans le pire des cas, son entreprise devra se tourner vers des concentrés de jus de fruits provenant de l'étranger. Cependant, le cidriculteur passionné n'ose même pas envisager ce scénario.

Les frères Möhl travaillent donc en contact étroit avec les fruiticulteurs de Thurgovie et les incitent à planter des variétés d'arbres fruitiers moins sensibles au feu bactérien. Deux tiers des fruits traités dans l'entreprise Möhl proviennent d'arbres de plein vent. Avec sa cidrerie, la famille Möhl contribue ainsi largement à préserver ces arbres si importants pour le paysage au «pays du moût». ■ **MARKUS ROHNER**

Entretien avec André Kobelt, 43 ans, directeur de la Banque Raiffeisen Roggwil (TG)

«Panorama»: Depuis des décennies, votre banque et la cidrerie Möhl coopèrent très étroitement. Sur quoi se base cette confiance?

André Kobelt: Pendant 20 ans, Ernst Möhl était un membre actif et engagé au sein du conseil d'administration et il a laissé des traces dans notre banque. Nous avons donc appris à connaître sa mentalité entrepreneuriale qu'il applique aujourd'hui avec succès dans la cidrerie Möhl, aux côtés de son frère. Une coopération réussie passe toujours par la confiance.

Dans la petite industrie de l'Oberthurgau, tout le monde se connaît: cela représente-t-il un avantage pour vous en tant que directeur de banque ou est-ce que ces relations proches en privé sont des obstacles lorsqu'il s'agit d'accorder ou de refuser un crédit?

Au contraire, cela facilite la prise de décision. Personne ne connaît mieux les clients et leurs besoins que les Banques Raiffeisen locales. Je me considère comme partenaire et conseiller de mes clients. Même une décision négative peut avoir des effets positifs si les deux parties partagent la même vision des choses et qu'il existe un consentement mutuel.

D'après vous, quelle importance cela a-t-il que le propriétaire et le directeur de l'entreprise Möhl soient une seule et même personne?

Ernst et Markus Möhl sont des entrepreneurs, pas des managers. Ils savent parfaitement qu'en tant que propriétaires de l'entreprise, ils sont entièrement responsables des risques qu'ils prennent.

Une grande partie des investissements de l'entreprise Möhl est financée par la Banque Raiffeisen Roggwil. Votre banque ne prend-elle pas un trop gros risque?

Le risque de crédit ne dépend pas du montant emprunté. L'entreprise Möhl ne peut recevoir un tel financement qu'en remplissant de nombreux critères. Depuis des années, l'entreprise croît dans son activité principale et ce, plus vite que la moyenne du secteur. Grâce à une garantie de crédit de Raiffeisen Suisse à St-Gall, nous avons pu proposer un bon financement correspondant aux besoins de l'entreprise Möhl.

La concurrence exacerbée, et aujourd'hui le feu bactérien, donnent du fil à retordre aux cidreries. Pourquoi croyez-vous en l'avenir de la cidrerie Möhl?

Les frères Möhl essaient toujours de transformer leurs problèmes en chances à saisir pour continuer à se développer. Ils travaillent étroitement avec les fournisseurs de fruits et les soutiennent dans leur lutte contre le feu bactérien. En outre, l'entreprise Möhl parvient toujours à lancer de nouveaux produits très tendance sur le marché.

Interview: Markus Rohner

POLITIQUE DE PLACEMENT

Être vigilant

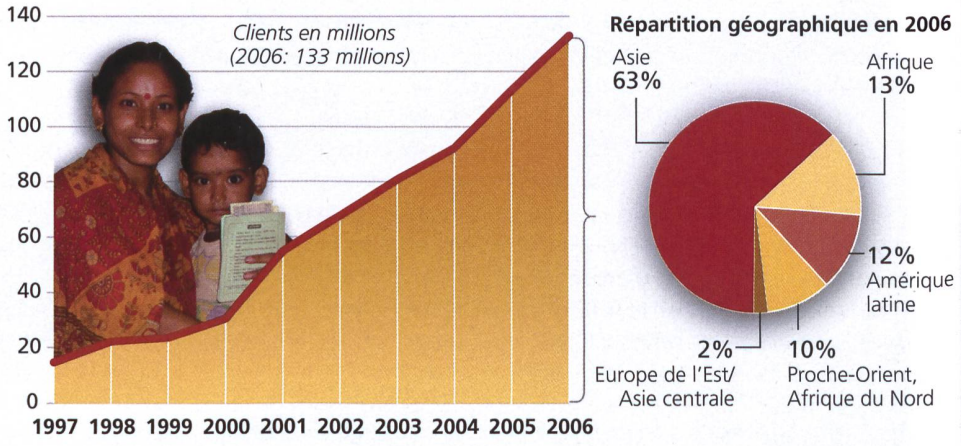
Dans un environnement incertain qui, s'il comporte des risques, offre aussi des opportunités, il convient de s'en tenir à une pondération neutre des actions et à une surpondération des liquidités afin de pouvoir augmenter à nouveau la quotepart d'actions au moment propice.

Les placements en obligations ont profité ces derniers temps du recul des taux d'intérêt. Si les perspectives conjoncturelles s'éclaircissent comme prévu, les taux ne manqueront pas d'augmenter à nouveau. Il convient donc de sous-pondérer les obligations. A l'inverse, la grande incertitude qui règne sur les marchés financiers plaide pour une surpondération des fonds de fonds, ceux-ci présentant moins de risques de revers.

Walter Metzler

GRAPHIQUE DU MOIS

Hausse du nombre des microentreprises



Source: Microcredit Summit Campaign Report 2007

ats-infographie

BOÎTE AUX LETTRES

Que signifie microfinance?

On estime que des crédits de 50 à un peu moins de 100 francs suisses peuvent permettre à 500 millions de petites et très petites entreprises de par le monde de rebondir. Plus de 90% de ces entreprises sont pauvres et ne disposent d'aucune garantie bancaire usuelle. La microfinance leur permet d'accéder à des services financiers. Avec un taux de remboursement de près de 100%, les microentreprises se sont révélées être des clients extrêmement fidèles.

Ce modèle connaît un potentiel de croissance énorme et ouvre des perspectives de placement professionnel, comme par exemple le fond «responsAbility Global Microfinance Fund». En investissant dans ces fonds, l'investisseur contribue à la demande croissante de services financiers microfinance et participe ainsi activement à installer la prospérité dans les régions concernées.

Urs Dütschler

NOTRE CONSEIL

Les vertus du caméléon

Grâce au Raiffeisen Fonds Convert Bond Global lancé à l'automne 2007, les investisseurs en obligations ont la possibilité d'obtenir des rémunérations supplémentaires, car outre les caractéristiques traditionnelles des obligations, les emprunts convertibles profitent de la hausse du cours des actions. Cette nouvelle source de rendement est appréciée lorsque les taux d'intérêts sont faibles.

Les investisseurs en actions apprécient aussi les caractéristiques des emprunts convertibles. Ils comprennent un droit de conversion permettant une souscription à des actions. Lorsque les cours sont à la hausse, ce droit de conversion gagne en valeur, ce qui a un impact positif sur le cours des emprunts convertibles. Dans le cas inverse, lorsque les cours des actions sont à la baisse, le droit de conversion peut au pis perdre sa valeur, ce qui ne s'applique pas aux emprunts convertibles dont les caractéristiques en tant que placement restent identiques, même lorsque les Bourses sont fortement à la baisse. Ce droit de conversion joue un rôle de parachute pour amortir les changements de cours.

Ce sont les périodes boursières difficiles et agitées provoquées par la crise de crédit aux Etats-Unis qui ont dévoilé les avantages du nouveau fonds des emprunts convertibles. D'un côté, le fonds s'en est bien sorti par rapport à l'indice de référence concerné (benchmark) et d'un autre côté, les reculs des cours dus à la situation sur le marché étaient nettement moins importants que pour les actions. C'est pourquoi, dans les périodes agitées, les investisseurs en actions apprécient la possibilité de participer aux échanges boursiers dans un cadre d'emprunt sécurisé.

La capacité d'adaptation du Raiffeisen Fonds Convert Bond Global rappelle le caméléon: durant les fortes phases du marché, le fonds d'emprunts convertibles contribue à développer le potentiel des cours des actions, et lors d'évolutions négatives, il adopte les caractéristiques défensives des obligations. Il n'est donc pas étonnant que depuis son lancement, le fonds ait fortement gagné en volume.

FONDS EN MARCHÉ MONÉTAIRE

Une pause!

Des années durant, les fonds en marché monétaire ont été considérés comme de simples décorations de la gamme des fonds. Les taux d'intérêts étaient faibles, les acteurs du marché aventureux.

Dans cet environnement, les fonds en marché monétaire, c'est-à-dire les papiers qui permettent d'investir à court terme dans les placements à intérêts, avaient la vie difficile car les taux à court terme étaient généralement plus faibles que ceux des obligations à moyen et long terme. Cependant, depuis quelque temps, la situation a changé: Dans les monnaies principales que sont le franc, l'euro et le dollar, les taux à court terme sont tout à fait attrayants, comparés aux perspectives de revenus des obligations et des actions. Et c'est précisément dans les périodes de grande incertitude sur les marchés des actions que le fonds en marché monétaire est intéressant.

Le retour

Lorsque les taux d'intérêts augmentent, les fonds en marché monétaire en profitent bien plus vite que les fonds en obligations en raison de leur courte durée de placement. Dans la zone des francs suisses notamment, les taux d'intérêts à court terme ont pris de l'ampleur alors que les taux à long terme sont restés plutôt stables. C'est ce qui fait l'attrait des papiers monétaires.

Les fonds en marché monétaire sont des produits adaptés aux investisseurs visant le court terme ainsi qu'à ceux qui accordent de l'importance à une grande sécurité, car ils offrent des revenus continus pour de faibles fluctuations de valeur.

Par exemple, ceux qui disposent d'obligations arrivant à échéance mais qui ne souhaitent pas immédiatement investir le montant y correspondant à long terme, autrement dit qui souhaitent «faire une pause», feraient parfois bien de se procurer des fonds en marché monétaire. La grande différence avec des placements tels que les obligations de caisse est qu'il s'agit de placements très liquides qui peuvent, chaque jour ouvrable bancaire, être rendus à leur valeur d'inventaire nette.

Grande qualité de crédit

Les fonds en marché monétaire Raiffeisen sont gérés par le partenaire de coopération Vontobel. La gestion de portefeuille veille à assurer une grande qualité de crédit et ne prend des risques de crédit que de manière sélective et circonspecte. C'est pourquoi les répercussions de la «crise du subprime» (négoce de risques de crédit matérialisés avec faible solvabilité du débiteur) sur les fonds en obligations et en marché monétaire Raiffeisen dues aux risques de crédit ont à peine été mentionnées lors des débats sur le sujet. *Daniel Funk*

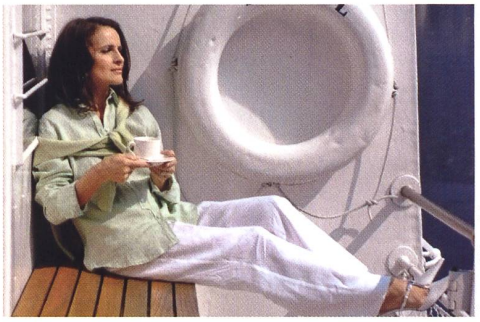


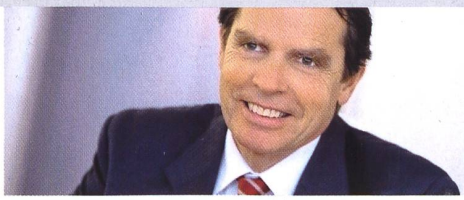
Photo: Raiffeisen Suisse

Si vous souhaitez vous détendre et simplement placer votre argent à court terme, consultez les fonds en marché monétaire.

MARCHÉ FINANCIER SUISSE

L'hiver sur les marchés boursiers

Après un mauvais démarrage des marchés boursiers en ce début d'année, la Réserve fédérale américaine a baissé son taux directeur de 4,25% à 3%. Le gouvernement vient lui aussi au secours de la conjoncture avec des baisses d'impôts d'environ 1% du produit social. La Fed va probablement encore baisser son taux directeur à 2%. Cette forte réduction des taux va permettre de désamorcer la crise sur le marché immobilier. La baisse des impôts et celle, légère, des prix du pétrole vont donner un coup de pouce à la consommation des ménages. La conjoncture américaine profite aussi de la faiblesse du dollar qui favorise les exportations. La croissance devrait donc reprendre aux Etats-Unis dès le milieu de l'année.



Walter Metzler, conseiller en placements auprès de la Banque Vontobel

En Europe, la conjoncture va moins faiblir qu'aux Etats-Unis; en effet, l'Europe de l'Est et l'Asie occupent une place importante dans les exportations européennes et la croissance y reste très soutenue. Par conséquent, les banques d'émissions de la zone euro et de la Suisse ne devraient baisser que très légèrement leurs taux directeurs.

La nervosité devrait dans un premier temps perdurer sur les marchés des actions. Les Bourses bénéficient toutefois d'une cotation plus attrayante qu'elle ne l'a été depuis plus de dix ans. L'humeur légèrement sombre des investisseurs constitue également un élément positif, car de telles phases offrent souvent des opportunités d'achat avantageuses.

Epesses

appellation d'origine contrôlée
epesses nouveau en fête
www.epesses-nouveau.ch

26 Samedi avril de 9h à 17h

Les vignobles en terrasses de Lavaux vous invitent à déguster le millésime 2007

Un voyage d'un jour pour une offre unique avec RailAway,
Bénéficiez de 30% de réduction sur le voyage de toutes les gares de Suisse pour Epesses.
Et pour CHF 60.– une journée inoubliable, dégustation des vins de plus
de 40 vignerons de Lavaux, repas et mise en bouteille à l'ancienne par vos soins…

Renseignements: **021/799.54.54 www.epesses-nouveau.ch**

© etc advertising & design

RAIFFEIS

RailAwa
(Kombi-Tickets um Bahnh
0900 300 300 (CHF 1.19

LAVAU
VIGNOBLE
EN TERRASS

appe
Villet

Nouveaux sommets

Le Groupe Raiffeisen, fort de ses 390 cooopératives bancaires locales, peut faire état pour 2007 de résultats et ratios financiers record. Il est également parvenu à gagner de nouvelles parts de marché dans ses activités de base.

Photos: Hugues Siegenthaler

Patrik Gisel: «Raiffeisen a un énorme avantage sur les autres banques: son modèle d'affaires».

Alain Girardin: «Les villes et agglomérations demeurent un potentiel de croissance important, notamment sur l'Arc lémanique.»

La conférence de presse du bilan s'est tenue cette année sur le chantier du futur bâtiment Raiffeisen du Flon à Lausanne. En effet, dès cet automne, ce dernier abritera le siège Suisse romande de Raiffeisen Suisse et la Banque Raiffeisen Lausanne-Haute-Broye-Jorat. Avec près de 3500 mètres carrés et plus d'une centaine de collaborateurs, cette implantation Raiffeisen sera la plus importante de Suisse romande. Cela traduit bien le développement du troisième groupe bancaire helvétique dans la région comme sur l'ensemble du territoire.

Il faut dire que Raiffeisen n'est pas touchée par la crise du marché des hypothèques à risque. Dans une telle situation, la gestion prudente des affaires a une nouvelle fois fait ses preuves. Le Groupe Raiffeisen enregistre un bénéfice record à plus de 700 millions de francs (+7,1%).

Croissance tous azimuts

Patrik Gisel, vice-président de la direction du Groupe, et Alain Girardin, directeur du siège Suisse romande, se sont réjouis des résultats enregistrés durant l'exercice écoulé: «Depuis plusieurs années, le Groupe Raiffeisen connaît une croissance sensiblement supérieure à celle du marché dans son métier de base.» La croissance de Raiffeisen dans le secteur hypothécaire est une véritable success story. En 2007, la hausse s'est élevée à 7%, soit 6,1 milliards de francs. Elle a été particulièrement marquée en Suisse romande et dans la région zurichoise. Elle se situe ainsi nettement – plus de 3 points de pourcentage – au-dessus de la croissance générale du marché.

De même, les fonds de la clientèle se sont accrus de 6,1 milliards de francs à 94,2 milliards de francs (+7,0%). Dans les opérations de placement, la coopération avec le Groupe Vontobel s'est révélée un succès. La hausse du volume des dépôts de 12,1% à 35,8 milliards de francs en est la preuve. Globalement, les fonds de la clientèle et le volume des dépôts ont progressé respectivement de 25,2% et de plus de 70% depuis 2003!

Investissements pour l'avenir

La modernisation des infrastructures et l'extension du réseau des agences ont entraîné une augmentation des charges d'exploitation ces cinq dernières années. L'introduction d'un nouveau logiciel bancaire de base exerce également un effet sur les coûts. L'accroissement des charges d'exploitation s'élève à 130,4 millions de francs (+10,8%) l'an dernier. A cela s'ajoutent les charges de personnel (+10,6%) avec notamment la création de 444 postes à plein temps.

Raiffeisen continue à miser sur la proximité. En 2007, elle a ainsi ouvert davantage de points de vente qu'elle n'en a fermés. Et l'année 2008 s'annonce tout aussi riche en nouvelles implantations, notamment en Suisse romande avec Pully, Vevey et Lausanne-Flon, mais aussi Montagny-près-Yverdon («En Chamard»). Pour ces prochaines années, des implantations sont à l'étude à Prilly, Renens et Montreux.

Elément essentiel du système bancaire coopératif, le sociétariat Raiffeisen continue à se développer de façon réjouissante. Copropriétaires de leur banque, les presque 1,5 million de sociétaires bénéficient, il est vrai, de nombreux avantages. Parmi eux, l'action «Les Grisons à moitié prix» leur permettra, du 15 mai au 30 novembre, de visiter l'une des plus belles régions du pays à des conditions exclusives.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

La conseillère avance avec le client, l'accompagne dans ses démarches financières, comme dans un pas de danse...

Compétence accrue au guichet

Les conseillers à la clientèle sont aujourd'hui à même de vous accompagner personnellement, et selon vos besoins, aussi dans le domaine des placements.

Durant l'automne et la fin de l'année passée, les conseillers à la clientèle des Banques Raiffeisen ont participé sur le plan national à une formation dans le domaine du conseil en placement. Parmi eux, Jocelyne Piemontesi, responsable du conseil à la clientèle privée depuis sept ans à la Banque Raiffeisen des Montagnes neuchâteloises au Locle, a pu affiner ses connaissances.

Approche méthodique

«Lors d'opérations au guichet, j'attire régulièrement l'attention des clients sur les diverses possibilités de placement afin de faire mieux fructifier leurs avoirs. L'objectif, finalement, est de pouvoir proposer au client des produits adaptés à ses besoins. Aujourd'hui, nous disposons d'une palette de produits de placement standards propres à répondre à toutes les attentes», dit-elle avec assurance. Si le client est intéressé à faire le point sur sa situation, la conseillère lui propose un entretien d'une vingtaine de minutes dans un salon individuel.

Elle va alors remplir avec lui une fiche qui, par des questions simples, va permettre de mieux cerner le ou les produits correspondants à ses besoins. Il s'agit notamment de connaître ses objectifs de placement et sa propension à prendre des risques. «Les situations sont très variables. Certains clients n'envisagent un placement qu'à court terme, au quel cas un compte épargne sociétaire ou un compte à terme convient parfaitement. Pour d'autres clients, avec un horizon de placement à plus longue échéance et un profil d'investisseur plutôt conservateur, compte tenu des turbulences des marchés, je leur recommande le fonds de fonds Multi Asset Class ‹Defensive›, par exemple. Donc, en fonction des besoins du client, je lui explique les avantages des différents produits», souligne-t-elle spontanément.

Photos: Hugues Siegenthaler

Jocelyne Piemontesi remplit la fiche-conseil avec le client.

Jusqu'à 50 000 francs

En effet, selon leur profil, les investisseurs sont classés en cinq catégories. Suivant s'ils recherchent la Sécurité, le Revenu, l'Equilibre, la Croissance ou les Actions, la conseillère va alors leur recommander les solutions de produits correspondantes. L'éventail proposé comprend différents produits de placement. Plus l'investisseur est enclin à prendre des risques, plus la part en actions est importante.

Le conseiller à la clientèle dans une Banque Raiffeisen peut donc orienter le client dans ses placements de façon optimale pour des avoirs jusqu'à 50 000 francs. En fonction des établissements, l'entretien-conseil peut se dérouler dans la zone clientèle, au guichet ou, comme au Locle, dans un salon séparé pour des raisons de discrétion. Il est intéressant de noter que la formation des conseillers à la clientèle qui a été mise sur pied par Lorenz Giordano (voir interview) sur le plan national reposait sur une approche originale s'inspirant de la dance. Pour lui, «ce lien entre danse et formation a véritablement mobilisé, mis en confiance et enthousiasmé les collaborateurs des banques».

La formation continue a pour objectif d'améliorer sans cesse la compétence du conseil dans les banques, notamment en ce qui concerne les placements. Il n'en reste pas moins que, pour des questions complexes ou des investissements importants, le client est alors immédiatement orienté vers le conseiller financier qui suit au jour le jour l'évolution de la situation économique et des marchés. Tout de suite, le rendez-vous est pris.

Une relation de confiance

Jocelyne Piemontesi rencontre beaucoup de satisfaction dans son travail car, pour elle, le conseil en placement permet d'aller plus loin dans la relation client. Au-delà des opérations habituelles au guichet, de la vente de cartes, des ouvertures de comptes, la conseillère à la clientèle s'investit ainsi davantage dans la connaissance de son client, de ses envies, de ses objectifs pour trouver avec lui le placement financier le plus judicieux. La relation de confiance est évidemment primordiale. A ses yeux, le conseil à la clientèle prend là une dimension particulièrement valorisante et enrichissante.

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Entretien avec Lorenz Giordano, formateur dans le conseil et la vente auprès de Raiffeisen Suisse

Panorama: Raiffeisen offre un conseil en placement compétent jusqu'au guichet. Vous avez développé une idée originale dans le cadre de la formation des conseillers à la clientèle sur le thème des placements. Pouvez-vous brièvement nous la présenter.

Lorenz Giordano: Nous essayons toujours de motiver et d'enthousiasmer les collaborateurs en développant de nouvelles idées. En fin d'année dernière, nous avons proposé un séminaire dans toute la Suisse sur le thème du conseil en placements avec une formation ciblée sur les produits, le conseil et la vente. En fait, la danse, même pratiquée activement, y a joué un grand rôle. Le thème de la vente a été traité à travers l'histoire de deux jeunes gens. Cela a permis de mettre en évidence non seulement la compétence spécialisée mais aussi relationnelle.

Mais la danse et l'aspect relationnel, qu'ont-ils à voir avec les produits et la vente?

A première vue rien. Et pourtant, il y a un lien. Du fait que le conseiller entre en contact avec le client, cela demande du tact, de la confiance pour pouvoir entrer en discussion. Il en va de même dans la danse. Ou comment puis-je soigner les relations avec les clients, avec les collègues. Ces aspects ont évidemment leur importance dans le conseil. Il était très intéressant pour moi de voir à quel point les collaborateurs des Banques Raiffeisen ont pris confiance au cours du séminaire, comment leur motivation a grandi et quel plaisir finalement ils avaient avec les produits et la documentation.

Interview: Philippe Thévoz

Happy birthday, Helvetia!

Cette année, Helvetia fête son 150e anniversaire. La confiance, le dynamisme et l'enthousiasme sont les trois valeurs qui caractérisent l'assureur toutes branches et détermineront ses activités à l'avenir.

En 1858, alors que l'on fondait la Compagnie universelle du canal maritime de Suez, les gens faisaient déjà confiance aux prestations d'Helvetia. En effet, en ces temps de progrès économique et de prospérité croissante, les besoins en assurances augmentaient également. «Helvetia. Société d'assurance générale. Par la présente, MM. les actionnaires sont invités à participer à la première Assemblée générale du 6 décembre, qui se tiendra à 10 h à l'Hôtel de ville de Saint-Gall. [...] Le Comité provisoire.» C'est par ce communiqué que le quotidien de la ville de Saint-Gall annonça la fondation de la société d'assurance Helvetia en 1858.

Le premier pas était fait. Helvetia fut la première société d'assurance suisse à assurer les risques associés au transport terrestre, fluvial et maritime. Après le terrible incendie qui ravagea Glaris en 1861, Helvetia fonda une société d'assurance-incendie, parallèlement à l'invention du premier extincteur. Les deux sociétés Helvetia n'étaient cependant pas les seules à faire preuve d'un esprit pionnier. À cette même époque, en Allemagne, Frédéric-Guillaume Raiffeisen (1818–1888) préparait la voie à la fondation d'une coopérative de crédit. Ce n'est cependant que de nombreuses années plus tard que les chemins de Raiffeisen et d'Helvetia allaient se croiser en Suisse.

L'aventure du Nouveau Monde

À la fin du XIXe siècle, Helvetia décida de s'engager outre-mer, sur un marché où nombre d'entrepreneurs venaient tenter leur chance. Le déclenchement d'une véritable guerre des primes et les conséquences financières catastrophiques du tremblement de terre dévastateur de San Francisco en 1906 amenèrent Helvetia à se retirer du marché nord-américain et à concentrer son activité surtout sur l'Europe centrale – une stratégie suivie jusqu'à aujourd'hui et qui a fait ses preuves.

Au tournant du siècle, des crises de dimension mondiale mirent à l'épreuve la société d'assurance. Les dégâts dus à la guerre dans le domaine des transports, l'effondrement du cours des devises et l'épidémie de grippe pesèrent très lourdement sur l'entreprise. Bien qu'affaiblie financièrement, Helvetia réussit à se maintenir et à surmonter les troubles de la Deuxième Guerre mondiale. Tandis que les sites suisses étaient relativement peu affectés, les années de guerre repré-

Helvetia – hier comme aujourd'hui en pleine forme. L'illustration est issue du rapport d'activité de 1933.

«Jubi+»: cadeau d'anniversaire d'Helvetia

En plus du «Placement en Fonds Helvetia avec couverture d'assurance» lancé récemment, Helvetia a mis sur le marché un produit de jubilé spécial sous la forme d'une assurance liée à des fonds bénéficiant de conditions particulièrement avantageuses. En effet, les clients profitent d'un rabais jubilé et d'une gamme de fonds attrayante, tandis qu'Helvetia prend en charge le droit de timbre fédéral. À côté des six fonds sélectionnés dans le Placement en Fonds Helvetia, il est possible d'investir dans deux ETF (Exchange Traded Funds) en métal précieux: or et argent. Ces deux métaux sont intéressants, puisque leur corrélation avec les actions et les obligations est négative ou faible. Ainsi, lorsque la valeur des actions ou des obligations diminue, comme c'est actuellement le cas sur les marchés financiers, les ETF «or» et «argent» en sont à peine affectés et peuvent même en profiter.

Quand l'assurance arrive à expiration, le client reçoit la valeur du placement en fonds ou, s'il le souhaite, la valeur en nature sous la forme de lingots d'or et/ou d'argent. Outre les ETF, le produit du jubilé offre aussi un choix de fonds de garantie et de fonds investis sur le marché monétaire, ainsi que des fonds en obligations et en actions et des fonds mixtes. Ces derniers conviennent aux besoins d'investisseurs axés sur le rendement avec une certaine propension au risque, alors que les premiers sont destinés aux investisseurs plutôt axés sur la sécurité. La majorité des fonds étant gérée par la Banque Vontobel, le cercle se referme, puisque Vontobel et Raiffeisen sont aussi partenaires de coopération. En tant que client, vous bénéficiez donc des solutions optimales d'une famille de sociétés collaborant depuis plusieurs années et disposant d'un savoir-faire éprouvé.

sentèrent une véritable phase de mise à l'épreuve pour les assureurs internationaux.

Période dorée

Après la Deuxième Guerre mondiale, la Suisse connu un essor économique rapide. Ce boom fut renforcé par l'afflux de capitaux étrangers dans notre pays, dont les principaux avantages étaient la stabilité politique, les impôts peu élevés et le secret bancaire. Comme de nombreuses autres entreprises, les Banques Raiffeisen enregistrèrent une augmentation de leur personnel.

Au cours du XXe siècle, Helvetia s'est transformée, passant d'une société monobranche à un assureur toutes branches actif à l'international. Outre les assurances de choses et de patrimoine, elle offre désormais des assurances vie, ainsi que des assurances accident et maladie. La fusion avec l'assureur Patria en 1996 aboutit à la fondation de la holding Helvetia Patria.

Aujourd'hui, l'assureur est actif en Suisse, en Allemagne, en Autriche, en Italie, en France et en Espagne. Cette distribution géographique n'est toutefois pas la seule force de la société, comme le souligne Stefan Loacker, CEO du groupe Helvetia: «Le groupe Helvetia est plus que la somme des pays.»

Au milieu des années 1990, Raiffeisen a aussi commencé à s'engager dans la vente de produits d'assurance. En 1999, les entreprises Raiffeisen et Helvetia décidèrent de coopérer dans le domaine des assurances sur la base d'un partenariat durable, loyal et transparent. Le fait que le siège social des deux entreprises soit à Saint-Gall facilite encore cette collaboration.

Du nouveau chez Helvetia

L'histoire mouvementée d'Helvetia a pris son dernier grand tournant il y a deux ans, lorsque le groupe Helvetia Patria a changé son nom pour se présenter désormais dans toute l'Europe sous le nom unique d'«Helvetia». Depuis, sa renommée ne cesse d'augmenter, notamment grâce au parrainage de Swiss-Ski et à la nouvelle campagne publicitaire lancée sous le slogan «Simplicité».

■ **DÉSIRÉE KLINGLER**

L'ancien siège d'Helvetia à St-Gall.

Remplissez ce talon et gagnez des lingots d'or!

Ce talon vous permet de recevoir de plus amples informations sur le produit de jubilé Helvetia et de participer au tirage au sort de trois «lingots d'or» Raiffeisen (20 g, 5 g, 2 g).

☐ Le produit de jubilé Helvetia m'intéresse. Veuillez m'envoyer les documents détaillés.

☐ Je souhaite un rendez-vous pour un entretien avec ma Banque Raiffeisen. Veuillez me contacter personnellement.

☐ Je souhaite seulement participer au tirage au sort.
(la participation des collaborateurs du Groupe Raiffeisen au tirage au sort est exclue)

Mon adresse

Nom/prénom _____

Rue, N° _____

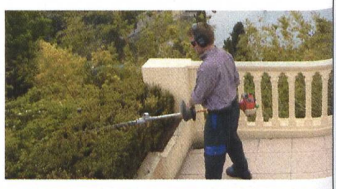
NPA, lieu _____

Je suis cliente/client de la Banque Raiffeisen
(veuillez indiquer le nom de votre banque) _____

☐ Je ne suis pas encore client chez Raiffeisen.

Veuillez retourner ce talon à l'adresse suivante: Raiffeisen Suisse, Panorama, route de Berne 20, 1010 Lausanne.
Le délai d'envoi est fixé au 31 mars 2008. Le tirage au sort aura lieu fin septembre 2008.

Husqvarna



TECHNIQUE PROFESSIONNELLE POUR PARCS ET JARDINS

Peu importe que vous traitiez le gazon dans votre propre jardin ou que vous vous occupiez de l'entretien des espaces verts professionnellement: Nous disposons de produits grâce auxquels vous obtiendrez d'excellents résultats de tonte et de coupe avec un minimum d'efforts. Vous trouverez certainement ce qu'il vous faut dans notre gamme. Depuis les coupe-herbes conviviaux, par les tondeuses entièrement automatiques, jusqu'aux tracteurs tondeuses ultra modernes pour l'utilisation professionnelle, tous dotés de fonctions pour un gain de temps et d'efforts. Quel que soit le produit Husqvarna que vous choisissiez, vous obtiendrez plus qu'un produit performant et fiable, vous vivrez en même temps un plaisir exceptionnel. Documentation et liste des fournisseurs au numéro de téléphone 062 887 37 00 ou www.husqvarna.ch

atupri.ch

Sûre. Unie. Innovante.

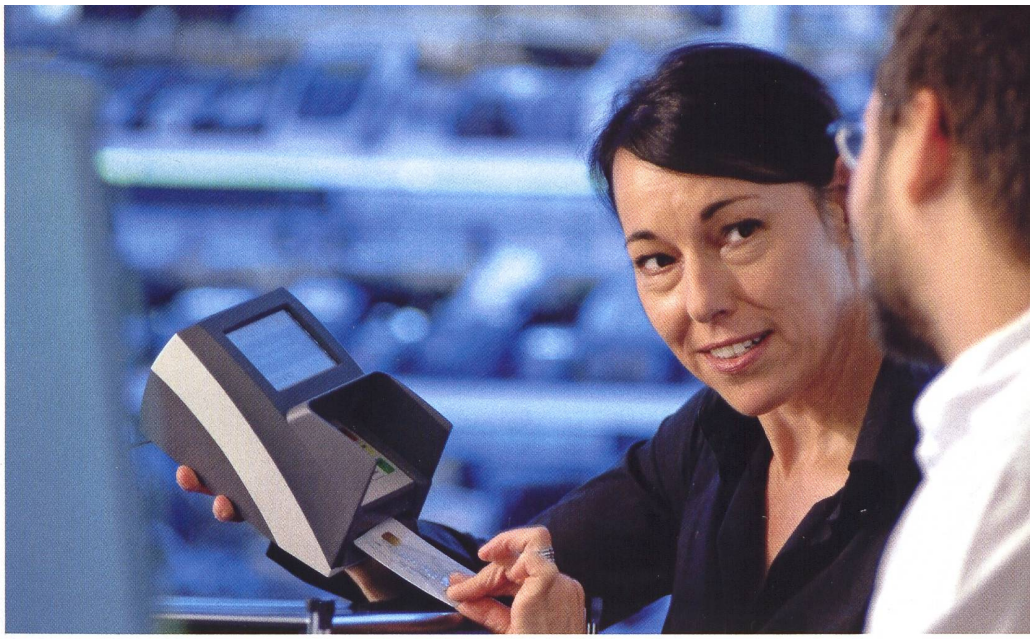
Mivita, la nouvelle assurance complémentaire

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

Offre sur **atupri.ch** ou **0844 822 122**

Caisse-maladie atupri

Le marché pour des versements sans argent comptant va se développer considérablement ces prochaines années.



Photos: Viseca Card Services

Les collaborateurs dans le centre de service renseignent volontiers les clients en tout temps.

En avant toute!

Raiffeisen vient d'externaliser le crédit personnel et le leasing automobiles au Groupe Aduno, afin de regrouper des forces dans le financement à la consommation. Les clients profitent d'offres avantageuses. Les contrats existants ont été repris.

Nombreux sont les ménages suisses qui font de plus en plus souvent appel à des crédits personnels et au leasing. Le marché du financement à la consommation croît en continu et a atteint entre-temps dans notre pays un volume de 15 milliards de francs. Même s'il fait l'objet d'une concurrence très rude, il n'en est pas moins dominé à 70% par deux grands spécialistes du financement: GE Money Bank et «Bank-now», une filiale du Crédit Suisse. Quant aux 30% restants, ils étaient jusqu'à présent répartis entre une multitude d'instituts plus modestes, dont Raiffeisen Leasing et Raiffeisen Finance SA.

Cette répartition appartient au passé, puisque Raiffeisen a décidé de regrouper sa part dans le marché du financement à la consommation (crédit personnel et leasing automobiles) au sein du groupe Aduno, avec deux partenaires: cashgate SA et la Banque Cantonale Vaudoise. «Ensemble, nous voulons devenir une troisième entité de poids sur le marché, et poursuivre notre expansion», explique Pierin Vincenz, président de la direction du Groupe Raiffeisen. C'est pourquoi le Groupe Aduno a fondé la société Swiss One Finance SA, qui regroupe les activités de leasing automobiles et de financement à la consommation. Sur les trois sites de Zurich, Saint-Gall et Lausanne, elle emploie 120 collaborateurs.

Un bon début...

A la mi-janvier 2008, quelque 18 000 clients qui avaient conclu un contrat de leasing automobiles ou de crédit personnel avec Raiffeisen, ont été informés par écrit de ces changements. D'après Mario Brandenberg, responsable Leasing Automobiles et Crédit Personnel, seule une vingtaine de clients Raiffeisen se sont manifestés. Leurs questions étaient toutes semblables: qu'adviendra-t-il de mon contrat? Par la suite, ne serai-je plus chez Raiffeisen? Qu'est-ce qui va changer pour moi? Serai-je désormais suivi par un autre conseiller?

A toutes ces questions, Mario Brandenberg a pu apporter des réponses satisfaisantes: «Pour les individus, rien ne change; tout reste comme avant.» Cela signifie que les contrats de leasing automobiles ou de crédit personnel continuent à courir comme par le passé. Le client se rendra toujours auprès de sa banque habituelle et pourra s'y adresser au même conseiller.

...et un grand potentiel d'expansion

Les clientes et clients vont pouvoir profiter d'un éventail d'offres qui sera continuellement élargi. Un exemple: jusqu'à présent, quelqu'un qui avait déjà épuisé sa limite de carte de crédit de 8000 francs, mais qui souhaitait bénéficier d'un financement supplémentaire pour payer une grosse réparation automobile inattendue, devait solliciter ce crédit supplémentaire auprès d'une autre institution financière. «Désormais, dans de tels cas, nous pourrons lui proposer aussi une solution au sein du groupe Aduno, à des conditions avantageuses», affirme Mario Brandenberg.

■ **MARTIN ARNET**

Qui est le Groupe Aduno?

Fondé en 2006 et établi à Glattbrugg (ZH), le Groupe Aduno (www.aduno-gruppe.ch) est né de la fusion de la Viseca Card Services SA (1999) et d'Aduno SA (2005); il emploie actuellement 350 collaborateurs. Le groupe propose des produits et services novateurs couvrant l'ensemble du trafic des paiements sans numéraire. Le Groupe Aduno appartient aux plus grandes banques retail suisses dont le Groupe Raiffeisen est le plus grand actionnaire individuel, avec près de 20% de parts. «Le Groupe Aduno est leader dans le perfectionnement du paiement sans numéraire en Suisse», souligne Pierin Vincenz, qui est également le président du conseil d'administration du Groupe Aduno.

Profitez du succès de Suzuki Suisse

Pour célébrer la 100 000e Suzuki: le New Grand Vitara Limited Edition

Encore plus de luxe compact 4x4: avec son équipement supplémentaire et son design à l'élégance sportive, le Grand Vitara Limited Edition attire tous les regards.

Après une nouvelle année record et plus de 150% de croissance en quatre ans, Suzuki a toutes les raisons de remercier les automobilistes suisses. Pour célébrer la 100 000e Suzuki vendue en Suisse, le N° 1 des compactes a donc décidé de leur proposer son modèle haut de gamme, le New Grand Vitara, en version Limited Edition, une voiture d'exception qui leur permet de bénéficier d'un avantage de 5 000 francs.

Exclusivité garantie

Les trois variantes proposées se distinguent par un très bel équipement supplémentaire résolument design comprenant un toit ouvrant relevable en verre, un système de navigation, des jantes design 17" en alu, un intérieur très luxueux et une foule de raffinements. Au total, l'avantage est ainsi de 5 000 francs, sans même parler de l'aura de ces véhicules à l'élégance sportive, qui n'a pas de prix.

Comme toutes les Suzuki de la nouvelle génération, de la Swift au Grand Vitara en passant par le SX4, le New Grand Vitara Limited Edition possède tous les atouts du N° 1 des compactes. En effet, les véhicules compacts, dont Suzuki est le leader à l'échelle mondiale, sont plus efficaces, plus pratiques et plus avantageux.

Très tendance en Suisse

Son succès le prouve: Suzuki dicte la tendance grâce à ses 4x4, à ses modèles diesel et à des concepts novateurs comme ceux de la Swift et du SX4. Avec quelque 200 concessionnaires, Suzuki est présent sur tout le territoire et la qualité de ses véhicules est illustrée par une garantie de 3 ans.

Suzuki – le N° 1 des compactes

Avec plus de 2,3 millions de véhicules vendus par an, Suzuki est le premier constructeur de voitures compactes au monde. Ce qui explique son avance et son savoir-faire.

Conduire une Suzuki – économiser du carburant

Les prix de l'essence ne cessent de grimper – pourquoi ne pas passer à Suzuki? Consommation moyenne de l'ensemble des modèles de la gamme en cycle mixte: 6,98 l/100 km.

Suzuki lance une nouvelle génération de moteurs très sobres

Le prix du pétrole augmente et l'écologie est au centre des préoccupations, si bien que les moteurs compacts de Suzuki sont plus actuels que jamais: la nouvelle Splash inaugurera ainsi une nouvelle génération de moteurs se distinguant par une sobriété remarquable et des émissions très basses. De plus, Suzuki propose sur presque tous ses modèles des turbodiesels avec filtre à particules.

Les compactes sont plus écologiques

Il devient urgent de préserver les ressources naturelles. Les compactes ménagent à la fois l'environnement et votre budget.

Les compactes sont plus avantageuses

Service et entretien, consommation, taxes et assurances, les compactes sont plus avantageuses à tous points de vue. 100 kg de poids en moins = 0,5 litre de carburant en moins aux 100 km!

Les compactes sont plus pratiques

Les compactes proposent des intérieurs spacieux qui illustrent notre credo: «compactes à l'extérieur, géantes à l'intérieur».

Les compactes sont plus sportives

Plus une voiture est lourde, moins elle procure de plaisir au volant. Les compactes sont plus maniables et plus sportives.

Les compactes sont plus modernes

Le trafic devient de plus en plus dense, les places de parc toujours plus rares. En ville et dans les parkings souterrains, les compactes sont plus à l'aise que les grandes.

Les compactes sont plus sûres

La sécurité n'est pas une question de taille: les carrosseries compactes de haute sécurité construites par Suzuki sont le fruit de simulations sur ordinateur, de nouvelles technologies des matériaux et de crash-tests très poussés. A cela viennent s'ajouter de nombreux systèmes de sécurité active et passive.

Les compactes sont plus originales

Tandis que la plupart des voitures modernes se ressemblent, Suzuki sort du lot. Sa nouvelle génération se distingue par un design racé et résolument original.

New Grand Vitara Limited Edition Vous économisez 5 000 francs!

Profitez du succès de Suzuki: New Grand Vitara Limited Edition

Valeur ajoutée	Fr. 6 500.-
Supplément	Fr. 1 500.-
Vous économisez	Fr. 5 000.-

L'équipement supplémentaire Limited Edition: toit ouvrant relevable électrique en verre, jantes design 17" en alu, système de navigation, sièges habillés d'Alcantara® deux couleurs, volant gainé cuir, barres de toit argentées, élément décoratif sur le capot, intérieur Limited Edition, peinture métallisée, baguette de marchepied, tapis Deluxe, sortie d'échappement en acier surfin.

New Grand Vitara Limited Edition 2.0 Top 4x4, 5 portes, Fr. 35 490.-, 2.0 Top 4x4 Automatique, 5 portes, Fr. 37 490.-, 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 5 portes, Fr. 37 490.-

New Grand Vitara, autres modèles dès Fr. 29 990.-

Traction 4x4 d'exception, design élégant, très haut niveau de confort, équipement plus que complet, tels sont les atouts de tous les Grand Vitara et du modèle haut de gamme V6 en particulier.

New Grand Vitara 1.6 GL 4x4, 3 portes dès Fr. 29 990.-, 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 3 portes dès Fr. 33 490.-, 5 portes dès Fr. 35 990.-, 2.0 Top 4x4, 5 portes dès Fr. 33 990.-, 2.7 V6 GL 4x4 Automatique, 5 portes dès Fr. 38 990.-, 2.7 V6 GL Top 4x4, 5 portes, Fr. 41 990.-

New Jimny Special Edition

Le vrai tout-terrain le plus avantageux du monde. Imbattable hors des sentiers battus et en ville grâce à sa maniabilité exceptionnelle. Egalement disponible en version automatique ou Turbodiesel.

Gamme New Jimny dès Fr. 19 990.- (1.3 Country 4x4), Special Edition avec pack d'équipement supplémentaire d'une valeur de Fr. 3 000.- dès Fr. 24 490.- (1.3 GL Top 4x4 Special Edition)

Modèles représentés: ***New Splash 1.2 GL Top, 5 portes, Fr. 20 990.–:** consommation de carburant mixte normalisée: 5,5 l/100 km, catégorie de rendement énergétique: A, émissions de CO_2: 131 g/km; **New Swift 1.3 GL Top, 5 portes, Fr. 19 490.–:** consommation de carburant mixte normalisée: 5,8 l/100 km, catégorie de rendement énergétique: B, émissions de CO_2: 140 g/km; **New SX4 1.6 GL Top 4x4, Fr. 28 990.–:** consommation de carburant mixte normalisée: 6,9 l/100 km, catégorie de rendement énergétique: C, émissions de CO_2: 164 g/km; **New Grand Vitara Limited Edition 1.9 Top Turbodiesel 4x4, 5 portes, Fr. 37 490.–:** consommation de carburant mixte normalisée: 7,4 l/100 km, catégorie de rendement énergétique: C, émissions de CO_2: 191 g/km; **New Jimny 1.3 GL Top 4x4 Special Edition, Fr. 24 490.–:** consommation de carburant mixte normalisée: 7,3 l/100 km, catégorie de rendement énergétique: D, émissions de CO_2: 171 g/km; moyenne de tous les modèles proposés: 204 g/km. **Tous les prix indiqués sont des recommandations sans engagement. Séries limitées disponibles jusqu'à épuisement des stocks.**

www.suzukiautomobile.ch

A remplir et renvoyer par fax ou par courrier à: Suzuki Automobile Schweiz AG, Industriestrasse, 5745 Safenwil, fax 062 788 87 91, info@suzukiautomobile.ch

L'avenir a choisi Suzuki. Et vous? Bon pour plus d'informations

☐ New Swift ☐ New Swift Sport ☐ New SX4 ☐ New Grand Vitara ☐ New Jimny ☐ Gamme Suzuki
☐ New Splash (lancement prévu: printemps/été 2008)

Nom _____ Prénom _____

Rue/N° _____ NPA/localité _____

Téléphone _____ E-mail _____

Panorama

Salon de Genève 2008: New Splash, l'avenir compact. Lancement: printemps/été 2008

Compacte, pratique, fougueuse: voiture la plus moderne de sa catégorie, la New Splash va faire sensation grâce à un intérieur géant, des sièges surélevés, une consommation et des émissions très modestes, un prix imbattable. Compacte à l'extérieur, géante à l'intérieur: 3,7 m de long, 5 places, 5 portes. Moteurs à essence 1,0 et 1,2 l, transmission automatique sur demande.

New Swift, la révolution compacte dès Fr. 15 990.-, 4x4 dès Fr. 18 990.-

Avec ses 10 versions, la révolution compacte fait figure de référence en catégorie compacte. La nouvelle Swift Sport descend en droite ligne de la championne de rallye.

New Swift 1.3 GL, 3 portes dès Fr. 15 990.-, 5 portes dès Fr. 16 990.-, 4x4 dès Fr. 18 990.-

New SX4, le Sportswagon compact dès Fr. 21 490.-, 4x4 dès Fr. 23 990.-

Le New SX4 Compact Sportswagon est disponible en version Crossover avec 4x4 à 3 modes ou en version traction avant, avec moteur à essence ou bloc turbodiesel avec filtre à particules.

New SX4 1.6 GL Streetline dès Fr. 21 490.-, 1.6 GL Top Streetline Automatique Fr. 26 490.-, 1.6 GL 4x4 dès Fr. 23 990.-, 1.9 GL Turbodiesel 4x4 dès Fr. 26 990.-

Le N° 1 des compactes

SUZUKI

Way of Life!

Engagement pour le futur

Les Banques Raiffeisen seront présentes au stand Minergie du Salon Energissima 2008 (Fribourg, 17 au 20 avril). C'est précisément en application de la norme Minergie que le nouveau siège de la Banque Raiffeisen à Vernayaz a été bâti. Reportage.

Le nouveau bâtiment de la Banque Raiffeisen du Salentin à Vernayaz a été construit selon le standard Minergie-P.

Sur des fondations parasismiques, les plaques d'isolation sous le radier atteignent 20 centimètres d'épaisseur.

En ce qui concerne le chauffage au sol, la circulation d'eau à basse température nécessite une densité élevée de serpentins.

Un soin tout particulier a été apporté à l'isolation des fenêtres affleurées en façade, afin d'obtenir le meilleur rendement énergétique.

Petite bourgade urbaine de 1700 habitants située dans la plaine du Rhône, entre St-Maurice et Martigny, Vernayaz a l'originalité de réunir aussi bien la production d'énergie renouvelable «classique» (usine hydroélectrique de production d'électricité pour le réseau CFF) que «futuriste» (l'imposante éolienne est toute proche), et d'avoir su, en plus, enthousiamer Goethe devant la féerie aquatique de la cascade de la Pissevache, où lumière et couleurs se mélangent mystérieusement.

Consciente du potentiel de développement économique qu'offre sa région et désireuse de mettre à la disposition de sa clientèle des services bancaires complets dans des locaux dignes d'une banque moderne, la Banque Raiffeisen du Salentin a ouvert de tout nouveaux locaux en décembre, après dix mois de travaux. Une journée «portes ouvertes» a eu lieu le 2 février dernier.

Modernité et adaptabilité

Idéalement située au bord de la route cantonale et à quelques kilomètres du centre de Martigny, la banque n'attire pas forcément le regard des passants par une architecture originale. Construction aux lignes simples et sobres, le bâtiment reste un peu froid vu de la route. Tout change à l'intérieur de la banque: le client se retrouve dans un espace d'accueil clair et spacieux. Deux guichets sont à sa disposition. D'aimables collaboratrices sont prêtes à répondre à toutes les demandes.

La bâtiment comprend deux niveaux, le rez-de-chaussée, où sont regroupés les services bancaires (bancomat et «zone 24h», espace clientèle avec guichets, un bureau, une salle pour le conseil individuel), et un étage, dont l'aménagement reste flexible (bureaux, salle de conférence et local d'archives peuvent se transformer en appartement). Actuellement, six collaborateurs y travaillent.

La philosophie des Banques Raiffeisen fait de l'architecture une marque essentielle de leur image et de leur ancrage dans le paysage villageois ou urbain. «En plus, l'originalité de ce bâtiment est d'être construit selon la norme Minergie. Nous avons voulu disposer d'une construction qui soit le plus en adéquation possible avec le respect de l'environnement et le développement durable. Et le concept Minergie répond exactement à notre préoccupation», commente enthousiaste le directeur-adjoint Olivier Borgeat. Ainsi, la Banque Raiffeisen du Salentin est à même d'offrir la gamme complète des services bancaires à tous les habitants des villages de Vernayaz, Evionnaz, Collonges, Dorénaz et Mex, qui groupent quelque 4000 habitants.

Exigences de l'éco-construction

Olivier Borgeat se plaît aussi à relever que le volume de l'ancien bâtiment, qui abritait une salle de cinéma, a été respecté. Mais vu la vétusté des anciens locaux, il fut décidé d'en reconstruire de nouveaux selon une approche tout à fait nouvelle.

La nouvelle approche retenue fut donc celle du concept Minergie. Olivier Borgeat précise: «Ce type de construction est celui qui respecte le plus l'environnement et qui réduit au maximum les pertes d'énergie. En résumé, toutes les technologies les plus modernes sont appliquées afin que le bâtiment soit le plus écologique possible, dans tous les domaines.»

Les défis ont été multiples. Ainsi, le bâtiment a été construit avec des matériaux durables. L'ossature est en béton armé conforme aux normes parasismiques. Pour garantir l'étanchéité totale, un travail très minutieux était exigé des maîtres d'état. L'isolation représente un élément essentiel: l'isolation sous radier atteint 20 centimètres d'épaisseur et celle sous la chape 8 centimètres. >

Energissima '08

Lieu: Centre d'exposition «Forum Fribourg», à Granges-Paccot/Fribourg
Dates: du 17 au 20 avril 2008

Le stand Minergie, en partenariat avec Raiffeisen, poursuit cinq buts:

> Informer les visiteurs en matière de rénovation et de nouvelles constructions
> Montrer et expliquer les solutions possibles
> Expliquer les exigences d'une construction de qualité et celles de la norme Minergie
> Transmettre les informations en matière d'aide au financement (cantons, etc.)
> Présentation par des conseillers Raiffeisen de l'hypothèque Minergie Raiffeisen

L'hypothèque Minergie

Vous envisagez de construire ou de rénover? Alors, profitez d'une sensible réduction du taux d'intérêt grâce à l'hypothèque Minergie Raiffeisen! Le principe est simple: vous construisez ou rénovez selon la norme Minergie et vous bénéficiez ainsi d'une réduction du taux d'intérêt pour votre financement (hypothèque à taux fixe ou variable). En présentant le certificat Minergie de l'objet que vous voulez financer, vous pourrez obtenir 0,5% d'intérêt en moins de votre Banque Raiffeisen (sur un montant maximum de CHF 250 000.–). Le taux d'intérêt préférentiel peut être accordé au maximum pendant 4 ans. Votre gain sur votre charge hypothécaire peut atteindre CHF 5000.–.

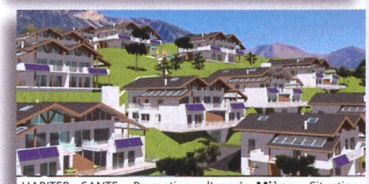
Infos sur l'hypothèque Minergie Raiffeisen: www.raiffeisen.ch (Mes besoins –> Financer –> Hypothèque Minergie) ou demandez un conseil personnalisé à la Banque Raiffeisen la plus proche.

Situé à 1263 m d'altitude sur le balcon des Alpes Vaudoises, le village de **Leysin** jouit d'une exposition au soleil incomparable, à l'abri du vent et au calme.
Fr. 290'000.— Dossier 44282

Chavornay, jolie jumelle de 5* pièces avec un jardin arborisé. Proche de toutes commodités et des axes autoroutiers. **Fr. 598'000.—** Dossier 38262

Superbe ferme de 9 pièces rénovée à **l'Abergement**. Les pièces sont spacieuses et ont beaucoup de charme. La cuisine-séjour est équipée d'un poêle à bois et apporte beaucoup de plaisance. La vue sur les Alpes et le Mont Blanc est splendide.
Fr. 850'000.— Dossier 44192

Belle maison à **l'Abbaye** composée de 3 appartements de 5 à 6 pièces avec une surface hab. d'env. 200 m2 par app. La maison est sise au centre de la parcelle et bénéficie d'un beau dégagement sur la lac. **Fr. 860'000.—** Dossier 43787



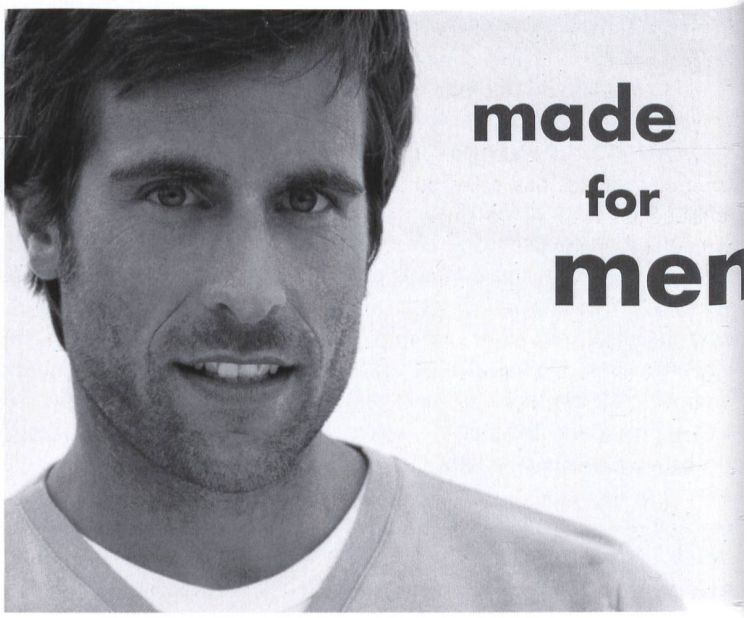
HABITER SANTE. Promotion d'app.à **Miège**. Situation privilégiée à 10 min de Sierre et dans un cadre parfaitement calme, au cœur des bisses, un air vivifiant avec une vue imprenable sur les Alpes. La configuration du terrain est plein Sud. Cette promotion sera avec un label «MINERGIE» à découvrir absolument.
A partir **Fr. 450'000.—**

Bel appartement de 6* pièces en duplex à **Aubonne**. Nous bénéficions d'un splendide dégagement sur le Lac et Les Alpes. Un balcon à chaque niveau nous permet de profiter de cette situation. Nous sommes à moins de 5 min des axes autoroutiers, à 20 min du centre de Lausanne et à 25 min de Genève. **Fr. 1'300'000.—** Dossier 45321

Belle maison récente de 5* pièces avec un garage attenant. Située sur les haute du Village de **Bretonnières** elle domine les constructions voisines et donne une magnifique vue sur la Plaine et les Alpes. La gare est à 5 min à pied ce qui permet de se rendre sur Lausanne en moins de 30 min et à 10 min de Vallorbe. **Fr. 750'000.—** Dossier 43859

PRO LOGEMENT SA
GESTION IMMOBILIERE

Pl. de l'Ancienne Gare 5 , 1170 Aubonne, Tél 021 806 58 00
Pl. des Balances 11, 1040 Echallens, Tél 021 882 58 00
Rue du Lac 111, 1815 Clarens, Tél 021 799 58 00
www.prologement.ch



Arex AG, Seestrasse 49, CH-6052 Hergiswil, Tel.: 041/6324030, Fax: 041/6324039, info@arex.ch, www.ara-shoes.com – Disponible uniquement chez votre détaillant de chaus

ara

PALERMO 35274-07
Fr. 130,-

ROXBURY 36737-01
Fr. 140,-

ara men

La ventilation contrôlée dans toutes les pièces a nécessité la pose de nombreuses canalisations dans les faux plafonds.

Les panneaux solaires sur le toit assurent le préchauffage de l'eau sanitaire.

L'isolation en façade atteint 24 centimètres d'épaisseur.

S'y ajoutent l'isolation périphérique de 24 centimètres et l'isolation de toiture de 34 centimètres placée en plusieurs couches croisées. Les fenêtres en bois/métal à triple vitrage sont affleurées aux façades revêtues de plaques en fibro-ciment gris anthracite. Qui dit bonne isolation dit efficacité énergétique et absence de perte d'énergie! Sur le toit, des panneaux solaires génèrent un apport d'énergie propre et indéfiniment renouvelable. Enfin, une pompe à chaleur air/air purifie l'air chauffé avant de le faire circuler dans le bâtiment. L'aération est un élément essentiel pour le confort de vie. La pompe à chaleur régule ainsi la ventilation du bâtiment. Quant au coût de l'investissement d'une «architecture durable» il représente une plus-value d'environ 5% pour cette construction.

Les exigences pour ce bâtiment ont été beaucoup plus strictes que celles du label Minergie appliqué aux villas. Actuellement, le bâtiment de la Banque Raiffeisen du Salentin est en attente de l'homologation Minergie-P. Celle-ci sera délivrée par l'Ecole d'ingénieurs de Horw (LU) que les cantons ont mandaté pour l'attribution de ce type de certifications. Cela pourrait faire de la Banque Raiffeisen du Salentin à Vernayaz le premier bâtiment de type administratif de Suisse Romande labellisé Minergie-P. Seul six bâtiments ont obtenu ce label à ce jour tous situés en Suisse Alémanique.

Partenariat

La collaboration entre Minergie et les Banques Raiffeisen s'appuie sur plusieurs axes. D'autres bâtiments Raiffeisen ont déjà le label Minergie, à l'instar de la banque à Vollèges (VS) qui profite du chauffage à distance installé dans le village. Le bois ramassé sur le territoire de la commune est déchiqueté et brûlé.

Mais cette collaboration entre Raiffeisen et Minergie se concrétise également aujourd'hui par un solide partenariat en Suisse romande. Les visiteurs pourront ainsi rencontrer des conseillers au stand Minergie du prochain Salon suisse des énergies renouvelables Energissima'08 (2e édition), qui aura lieu à Granges-Paccot/Fribourg du 17 au 20 avril 2008 (voir encadré). L'hypothèque Raiffeisen Minergie (voir encadré), choisie par de nombreux clients, y sera expliquée et proposée à toute personne intéressée.

Le concept Minergie, même s'il s'applique en priorité aux nouveaux bâtiments, surtout les villas individuelles ou mitoyennes à construire, peut aussi entrer en ligne de compte dans des rénovations de bâtiments existants. Dans ces cas-là, les travaux concernent avant tout l'isolation des murs, des fenêtres et du toit, ainsi que le système de chauffage qu'il faudra remplacer par une nouvelle installation au rendement supérieur (à bois, à pellets, pompe à chaleur, etc.).

Information ciblée

Le partenariat entre Raiffeisen et Minergie peut aussi revêtir d'autres formes. Ainsi, en Romandie, on peut signaler l'initiative de la Banque Raiffeisen de Val-d'Illiez – Champéry (VS), qui met sur pied une séance d'information sur le thème «Construction – Rénovation et standard Minergie» (au Palladium de Champéry, le 2 avril à 18 h 45). De nombreux propriétaires de chalets et maisons se posent en effet souvent la question comment procéder pour entreprendre des rénovations en appliquant le standard Minergie et aussi comment financer ces travaux de rénovation: là aussi, Raiffeisen est à leurs côtés pour leur offrir le type de financement le plus adapté à leur situation personnelle.

Raiffeisen et Minergie: deux partenaires résolument tournés vers l'avenir et convaincus qu'il faut encourager l'habitat qui préserve à la fois la nature, les ressources énergétiques et l'environnement.

■ **JEAN-LOUIS EMMENEGGER**

La norme Minergie: l'habitat durable

Une meilleure qualité de vie pour une faible consommation d'énergie
La combinaison optimale du confort et de l'écologie

Minergie est un label de qualité soutenu par la Confédération et les cantons. C'est à la fois une conception de construction de villas et bâtiments, et une norme certifiée (Minergie TM). Ses composants sont:

> Planification optimale de l'énergie nécessaire
> Faible consommation d'énergie
> Utilisation d'énergies renouvelables (géothermie et solaire)
> Aucune émission de CO_2
> Fondations ou cave thermique
> Aération confort avec récupération thermique
> Mur extérieur Minergie
> Fenêtres isolantes à 3 vitrages
> Construction sans ponts thermiques
> Meilleure qualité de vie
> Aide financière possible (selon les cantons)

Pour plus d'infos:
Agence Minergie romande
Grandes-Rames 12/14
1700 Fribourg
Tél. 026 321 53 25
Fax 026 321 53 38
E-mail: marc.tillmanns@minergie.ch
Site internet: www.minergie.ch

Plusieurs documents d'informations sont disponibles sur le site internet de Minergie. Ils sont pour la plupart téléchargeables. En voici deux: «Construire durablement avec Minergie-ECO» et «Minergie en questions».

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

ZEWO
ZERTIFIZIERT CERTIFIÉ CERTIFICATO
VERDIENT VERTRAUEN
MÉRITE CONFIANCE
MERITA FIDUCIA

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 _____

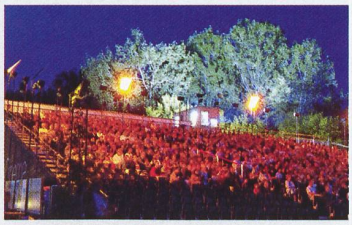
Envoyer à: Caritas Suisse, Löwenstrasse 3, Case Postale, 6002 Lucerne

L'évasion sur grand écran et au grand air

Décidées à offrir des avantages de qualité à ses plus jeunes clients également, les Banques Raiffeisen du canton de Vaud sont heureuses de rejoindre la manifestation de cinéma open-air OrangeCinema à Lausanne en qualité de co-sponsor.

Chaque été, ce cinéma en plein air, les pieds dans l'eau, accueille près de 30 000 spectateurs sur les rives du Léman. Cette manifestation estivale incontournable propose de voir ou revoir les grands succès de l'année écoulée, de découvrir de nombreuses avant-premières, mais aussi de vivre des moments d'exception lors de soirées spéciales. Le site unique de Lausanne-Bellerive accueillera l'édition 2008 qui se tiendra du 11 juillet au 24 août.

Les Banques Raiffeisen se réjouissent de donner à leurs clients et amis l'occasion de vivre des moments d'étonnement, d'angoisse, de mélancolie ou de joie grâce à la magie du 7e art! *(dch)*



Le cinéma en plein air: une ambiance nocturne unique.

Distinction pour le fonds durable Raiffeisen

Nouveau succès pour Raiffeisen: les experts de l'agence internationale de notation des fonds Lipper ont à nouveau élu le fonds Raiffeisen «Futura Swiss Stock» au rang de meilleur fonds en actions suisses sur trois ans comme sur cinq ans. Ce fonds durable a ainsi obtenu le «Lipper Fund Award» pour la deuxième fois dans la catégorie «Action Suisse sur 5 ans» et déjà pour la troisième fois consécutive dans la catégorie «Action Suisse sur 3 ans». Lipper a en outre accordé à Raiffeisen la distinction de meilleur «Overall Group Small». Avec le fonds «Futura Swiss Stock», les investisseurs placent leurs fonds dans des actions d'entreprises domiciliées en Suisse qui se distinguent par une performance exceptionnelle aussi bien sur le plan éthique, écologique que social. L'agence indépendante de notation de la durabilité INrate est partenaire de Raiffeisen pour la sélection des critères de durabilité.

Fête du personnel des Banques vaudoises

Les plus de 400 collaborateurs vaudois étaient réunis à Servion pour une fête exceptionnelle. Cet événement a marqué le démarrage d'une offensive de marché.

Musique jazz, scénettes humoristiques, danse et discours de circonstance, la fête organisée dans le fameux Théâtre Barnabé de Servion a permis de réunir, dans la bonne humeur, les collaborateurs des 23 établissements vaudois. Chacun a joué le jeu du thème vestimentaire «fruits et légumes», apportant ainsi de la couleur et de l'originalité. L'engagement des directeurs jusque dans le spectacle a contribué à la réussite de la soirée.

«C'est à une fête vitaminée à laquelle nous vous convions ce soir. Prenez-en de la graine car nous avons du pain sur la planche…». Le président de la Fédération vaudoise des Banques Raiffeisen, Alexandre Bula, a évoqué, à cette occasion, d'ambitieux objectifs, dans la continuité du succès rencontré ces dernières années. *(ptz)*

La bonne humeur était au rendez-vous du repas-spectacle.

Photo: Hugues Siegenthaler

Nouvelle implantation à Pully

La nouvelle agence à Pully, à proximité de la gare et des commerces.

Un important point bancaire a ouvert ses portes à Pully. Situé en amont de la gare CFF, à proximité du centre et de la plupart des commerces, il offre sur 250 mètres carrés tout le confort, l'équipement et les produits d'une banque moderne, y compris la gestion de fortune. Les clients se sentent ici à l'aise. L'accent est, en effet, mis sur le conseil à la clientèle car, au-delà d'une zone 24 heures (Bancomat/Versomat), deux guichets ouverts et trois salons de réception offrent une structure d'accueil propre à répondre à toutes les demandes.

La création de la première coopérative bancaire dans la région remonte à 1920 à Rivaz. Par son développement constant et harmonieux, la Banque Raiffeisen de Lavaux présente aujourd'hui une somme de bilan de 180 millions de francs et 2500 sociétaires. Au-delà des locaux du siège à Lutry et d'une agence à Cully, l'établissement étudiait depuis quelques années déjà, avec le développement des affaires, la possibilité de s'implanter à Pully, l'une des régions les plus dynamiques de son rayon d'activité, et répondre ainsi au mieux aux besoins de la clientèle locale.

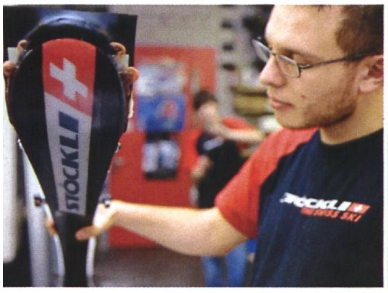
La responsabilité de l'agence échoit à Christophe Estoppey, responsable du conseil financier, alors que Jean-Michel Régamey et Henri Pinget assurent respectivement la direction et la présidence de la Banque. Lors de la journée portes ouvertes du 2 février dernier, un concours a permis aux plus chanceux de gagner des lingots d'or de 100, 50 et 20 grammes.

Le Groupe Raiffeisen continue à développer son réseau dans les agglomérations, notamment dans le canton de Vaud. Le développement du troisième groupe bancaire suisse dans la région se poursuit ainsi à un rythme soutenu avec l'implantation, cette année encore, de nouveaux points de vente à Vevey, Lausanne-Flon et Montagny-près-Yverdon. *(ptz)*

Feuilleton «Made in Switzerland»

Lorsqu'un produit porte le label «made in Switzerland», le client sait ce qu'il contient: qualité, fiabilité et une bonne dose de «swissness». De nombreuses entreprises locales font la promotion mondiale de la Suisse avec leurs produits haut de gamme. Ce feuilleton Panorama permet de jeter un regard sur les PME suisses et leurs célèbres produits à succès.

L'émotion dans le ski



Autrefois, les fabriques de skis étaient à la Suisse ce que la neige est aux montagnes. Une seule a survécu: Stöckli Swiss Sports vend aujourd'hui ses articles dans le monde entier grâce à une excellente qualité, un brillant marketing et une bonne dose de «swissness».

Anniversaire ou pas, peu importe: quand le travail appelle Beni Stöckli père, il fixe clairement ses priorités. Tout comme il l'a fait durant les dernières décennies, il est venu travailler le jour de ses 59 ans.

C'est une journée bruineuse à Wolhusen, à l'entrée de la commune d'Entlebuch. Les nuages sont bas, la pluie ne cesse de tomber. Pourtant, MM. Stöckli, père et fils, n'en sont pas troublés. Car ils savent que par un temps pareil, la neige tombe en altitude. «Et c'est toujours bon pour les affaires», précise Beni Stöckli, 38 ans. L'aîné des deux fils va succéder à son père, qui conserve la fonction de président du conseil d'administration de Stöckli Swiss Sports AG, au poste de PDG. Cet

Dans les halles de production de Malters sont fabriqués quelque 50 000 skis par année.

économiste, ancien étudiant de l'Université de Berne, est sur son terrain. Pendant quelques années, il a pu acquérir de l'expérience dans l'entreprise aux côtés de son père en tant que responsable des départements (Finances, Personnel, Informatique). Depuis le début de la production de skis en 1935, c'est aujourd'hui la troisième génération qui prend la direction de Stöckli.

Vente directe

En Suisse, pays des sports d'hiver, rares sont aujourd'hui les skis portant la croix suisse et le label «made in Switzerland». Certes, auprès des anciennes générations, les noms Attenhofer, Authier, Schwendener ou Streule éveillent de beaux souvenirs. Cependant, depuis longtemps déjà, leurs produits ont disparu du marché. Stöckli, sise à Wolhusen, est la seule fabrique de skis ayant survécu. En 1990, Beni Stöckli a versé sa part à son frère et entraîné un entrepreneur d'Entlebuch en actionnaire minoritaire.

Aujourd'hui, environ 50 000 paires de skis sortent chaque année de l'usine située dans la commune voisine de Malters. 20 000 sont exportées vers 32 pays, le reste trouve acheteur en Suisse. «Nous atteignons ainsi une part de marché de 10% en Suisse», précise le père.

Quelle a été la force de Stöckli dans le passé par rapport à ses concurrents nationaux qui ont tous disparu? Beni Stöckli explique la politique commerciale de son entreprise: «Nous avons toujours veillé à maintenir un bon rapport qualité-prix.» Jusqu'en 1967, les skis Stöckli, tout comme ceux de leurs concurrents, étaient uniquement écoulés par les magasins de sport. Les Lucernois ont ensuite radicalement changé de stratégie et misé sur la vente directe. Au lieu de passer par le commerce en gros et le commerce spécialisé pour vendre un maximum de planches, Stöckli adopta une politique des prix à long terme. Cela a porté ses fruits: dès lors, le fabricant de skis d'Entlebuch a eu raison de la pression exercée par les grands distributeurs sur les prix et les marges. L'entreprise a pu ainsi distribuer ses produits de manière plus libre sur le marché.

Aujourd'hui, il ne suffit pas de se rendre dans le magasin de sport le plus proche ou le mieux équipé pour acheter des skis Stöckli. Ces articles

de qualité ne sont disponibles que dans sept points de vente appartenant à l'entreprise et situés entre Wil (St-Gall) et Vevey ainsi que dans une douzaine de magasins d'articles de sport d'hiver triés sur le volet. Beni Stöckli junior explique: «C'est la seule manière pour nous de garantir le meilleur service clientèle et le contrôle qualité.»

Ski à sensations

Chercher à s'affirmer sur un marché du ski saturé, chaque année tributaire des humeurs de la météo, est une tâche difficile. L'hiver 2006/2007, sans neige en décembre et en janvier, fut piètre pour le secteur; 2007/2008 s'annonce plus prometteur et le chiffre d'affaires des fabricants de skis est nettement plus élevé.

«Nos parts de marché ne cessent de croître depuis plusieurs années», dit Beni Stöckli junior. Jusqu'à présent, les Lucernois ont été épargnés par les fortes baisses de bénéfices ou les fluctuations que rencontrent toujours les grands du secteur, notamment grâce à une clientèle fidèle.

Père et fils sont convaincus que «l'achat d'une paire de skis est un achat fortement influencé par les émotions, mais qui dépend également des tendances et de la mode». Un skieur passionné qui chausse de nouveaux skis tous les deux ou trois ans, voire chaque année, n'est pas fan de n'importe quelle planche: il reste fidèle à sa marque. «Ce sont les clients auxquels nous vendons volontiers nos produits.» Un adepte convaincu des sports d'hiver porte son attention sur l'aspect glissant d'un ski, la tenue de sa spatule, sa torsion et surtout, son design et son poids.

Une technique moderne

Pour que tous ces critères répondent aux attentes des skieurs, les usines de production Stöckli veillent à chaque détail. 53 collaborateurs, dont six ingénieurs et cinq apprentis fabricants de skis, s'appliquent chaque année à construire les célèbres skis Stöckli avec une précision artisanale et minutieuse. Les nouveautés dans le monde du ski, qui sont le fruit de la collaboration avec l'Institut Fédéral pour l'Étude de la Neige et des Avalanches (SLF) de Davos et les Ecoles polytechniques fédérales de Zurich et Lausanne, trouvent ici leur première application pratique: elles sont testées, bricolées jusqu'à ce que les ingénieurs dirigés par Ruedi Arnet puissent dire «maintenant, nous avons le bon ski!».

Aujourd'hui, un ski n'est pas juste un ski: l'impact publicitaire est réussi si l'on parle de la «torsion optimale» et d'une «parfaite alliance de légèreté, confort et sportivité». Et avec la nouvelle technologie «Polyamid-Insert-Titanal», les bricoleurs aspirent à obtenir une «stabilité unique» et «une grande performance» pour chaque planche. Quant à se tenir sur un ski et glisser la pente, c'est l'affaire de chaque adepte des sports d'hiver!

La swissness est dans le vent

Chez Stöckli, aucune paire de skis ne quitte l'usine sans le blason suisse et le label «Swiss made» (fabriqué en Suisse). «La swissness nous tient à cœur», précise le président du conseil d'administration Beni Stöckli, «et nous sommes fiers de fabriquer des skis en Suisse». Car selon lui, ceux qui vendent des produits portant le label «swiss made» disposent aujourd'hui d'un très bon argument de vente à l'étranger.

Ce produit a certainement une particularité. Autrement, comment expliquer que des sportifs autrichiens, américains ou autres achètent des skis fabriqués dans une petite usine suisse qui applique des prix bien supérieurs à ceux du marché? La croix suisse n'est pas la seule explication de ce succès. «Excellente qualité et fiabilité sont deux critères que tout étranger considère comme inhérents à un produit suisse», selon Beni Stöckli père.

Le salarié le plus fidèle – Le bricoleur chez Stöckli

À chaque fois que Stöckli Ski à Wolhusen lance de nouveaux skis sur le marché, Ruedi Arnet, 55 ans, y a touché avant. Formé à la vente d'articles de sport, il a effectué sa première journée de travail chez Stöckli à Wolhusen il y a 35 ans, alors même que le menuisier et fondateur de l'entreprise, Josef Stöckli, faisait encore la pluie et le beau temps. Il débuta dans le service commercial et rejoignit vite le service production où le goût pour le bricolage et l'habileté artisanale de cet excellent skieur furent très convoités. «J'ai grandi dans une famille passionnée de ski», raconte Ruedi Arnet. Depuis tout petit, il chausse des skis en bois et en métal et a transmis cette passion à ses deux enfants.

Le responsable du département Développement se souvient encore vivement de l'ancienne époque dans l'usine de skis Stöckli, lorsque les skis étaient fabriqués en hiver et vendus en été. «Aujourd'hui, créer des skis est un travail à temps complet sur toute l'année.» À chaque saison, des tests sont menés sur des skis nouvellement créés. Une équipe de Stöckli assiste à la Coupe du monde en hiver pendant que d'autres bricolent de nouveaux skis à l'usine ou devant leur télé, à

Malters. «Et si nous n'avons pas de neige chez nous, nous nous rendons outre-mer», ajoute Ruedi Arnet.

Il faut une équipe d'environ six personnes pour créer de nouveaux skis. Pour ce faire, les détails ont toute leur importance. L'aspect pivotant et glissant du ski ainsi que la tenue de sa spatule, sans oublier son design, jouent un grand rôle. «Ce sont souvent l'esthétique et la marque qui déterminent l'achat d'une paire de skis», dit le responsable du développement. Aujourd'hui, une paire de skis a une longévité de deux ans sur le marché avant d'être remplacée par un nouveau modèle.

Ruedi Arnet s'imagine difficilement exercer un autre métier. «Chez Josef Stöckli, j'ai d'abord trouvé un bon formateur et ensuite le métier de mes rêves.» Ce que dit le bricoleur Ruedi Arnet aujourd'hui signifie beaucoup pour la direction de l'entreprise, qui est consciente du fait que le succès de l'entreprise dépend énormément du département Développement. Ce n'est pas un hasard si, il y a quelques années, la famille Stöckli a intégré Ruedi Arnet au conseil d'administration de l'entreprise familiale.

Pour survivre sur le marché international du ski, il faut être présent lors de la Coupe du monde de ski et depuis 1994, Beni Stöckli y participe. C'est une aventure onéreuse mais à énorme impact publicitaire. Car quand le meilleur skieur pose le pied sur le podium avec des skis Stöckli, les plus importants marchés de distribution en prennent conscience.

Urs Kälin est devenu vice-champion olympique avec des skis Stöckli; plus tard Marco Büchel, Paul Accola et Didier Plaschy en ont fait autant. Aujourd'hui, le slovène Andrej Jermann est le meilleur représentant de la marque, suivi des skieurs suisses Tobias Grünenfelder, Oliver Brand, Monika Dumermuth et Fabienne Suter. Les cracks appartiennent à la concurrence. «Faire du ski, c'est parfois comme faire de la Formule 1 dans les courses automobile», dit Beni Stöckli junior. «Si le sportif réussit, il est débauché par la concurrence grâce à d'importantes sommes d'argent.» Père et fils, ont appris à faire avec. À d'autres de proposer des contrats mieux payés. En bons entrepreneurs pragmatiques suisses, ils gardent les pieds sur terre et savent ce qui est bon pour leur entreprise.

Sport en plein air

Josef Stöckli, le grand-père aujourd'hui âgé de 92 ans, avait commencé à construire des skis en bois il y a 73 ans. Aujourd'hui, «Stöckli outdoor sports» réalise un chiffre d'affaires annuel de 50 millions de francs et emploie 200 personnes. Les skis ont certes fait la réputation de Stöckli mais aujourd'hui, ils ne contribuent qu'à un tiers du chiffre d'affaires. Stöckli Bikes et le commerce d'articles de sport destinés au sport en plein air ont pris une place de plus en plus importante.

Cette évolution ne sonne en aucun cas le glas des skis Stöckli: depuis trois générations, trop de liens familiaux se sont mêlés à la production de skis et cette passion innée ne trahira pas aujourd'hui la famille Stöckli. Et si lors de la Coupe du monde, Andrej Jermann devait monter sur le podium comme lors de la descente de Chamonix, l'unique survivant des fabricants de skis suisses aura la certitude d'avoir de nouveau accompli un bon travail avec ses collaborateurs.

■ **MARKUS ROHNER**

La deuxième et la troisième génération Stöckli: le père Beni avec une paire de skis classiques et le fils Beni junior avec un VTT qui est produit depuis 1996.

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.

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.

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.

L'expérience, la motivation et le savoirfaire 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 collabo-

Vous pouvez contacter Fuegotec SA en français, anglais, allemand, suisse/ allemand et italien:
Ch. des Dailles 10 • 1053 Cugy • Téléphone 021/732.22.32 • Fax 021/732.22.36 • www.fuegotec.ch • info@fuegotec.ch

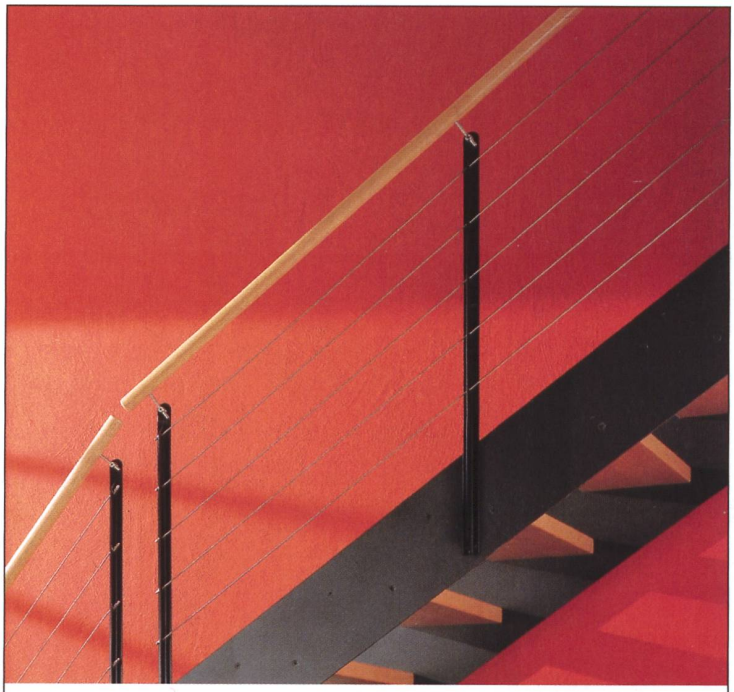
FUEGOTEC SA

rateurs de l'entreprise se sent concerné par les besoins du client. Ils contribuent tous à la satisfaction du client.

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.



TREPPEN MEISTER®
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

Une nouvelle opportunité

Prema Twin Cashpro

Système de réception et de distribution de billets en circulation interne

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

prema
Le spécialiste de la monétique

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

Nous accompagnons vos projets.
Etude, réalisation, design et qualité.

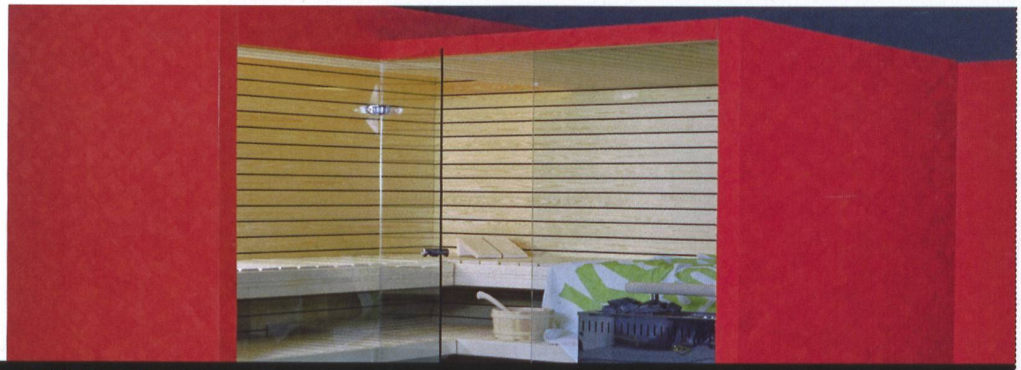
Gehri
www.gehri-ag.ch

Agencements bancaires | Installations de sécurité | SAS | Guichets de réception | Cabinets médicaux | Locaux de vente | Aménagement de particuliers | Mobilier

KÜNG saunabau
CH-8820 Wädenswil

LEADER SPA
Route de Lausanne 54
CH-1110 Morges
Tél. +41 (0)21 636 22 11
Fax +41 (0)21 634 36 64
info@leaderspa.ch

www.leaderspa.ch



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

Coupon
pour documentation

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

Nom
Rue
NPA
Localité
Tél.

Pano

Ambassadeur du tourisme suisse

Rares sont les Romands à la tête d'une institution nationale de premier plan. Et pourtant, le Jurassien Jean-François Roth, ex-conseiller d'Etat de son canton, a été désigné président de Suisse Tourisme par le Conseil fédéral. Une fonction qu'il occupe depuis le 1er décembre.

Jean-François Roth: «Le tourisme suisse, c'est 28 milliards de francs de recettes annuelles . . . »

Photo: D. Walzer

Pour qui connaît un brin le magistrat, cette nomination n'a rien d'étonnant dans la mesure où son engagement visionnaire à la tête de l'économie publique jurassienne, son ouverture d'esprit, son charisme, son verbe à la fois cultivé et mâtiné d'humour, ainsi que son apparence chic et trendy en ont fait un ambassadeur reconnu de la région. Un politicien progressiste d'obédience démocrate-chrétienne, qui n'aurait pas dépareillé au collège gouvernemental helvétique, lui qui y fut candidat, en 1999, année où le Fribourgeois Joseph Deiss lui a finalement été préféré.

Selon ce célibataire de 56 ans, son rôle à Suisse Tourisme est stratégique. «Je suis un animateur et surveille le déroulement opérationnel des activités», précise-t-il.

Cette entité s'avère un acteur économique incontournable: «Chaque franc payé par la Confédération à Suisse Tourisme en génère 11 de taxes que se partagent le gouvernement fédéral, les cantons et l'hôtellerie.»

Le tourisme pèse 6,2% du produit intérieur brut helvétique, soit 28 milliards de francs de recettes annuelles...

Et l'Eurofoot 2008, qui pointe son ballon (7–29 juin), représente une occasion en or de faire converger les touristes vers la Suisse, co-organisatrice de l'événement avec l'Autriche. «La Confédération nous a alloué 10 millions pour financer diverses actions promotionnelles.»

L'écologie, tourisme d'avenir

Globalement, Jean-François Roth estime que le tourisme mondial peut vivre sans la Suisse. Elle non. «Investissons donc pour recevoir et ne nous laissons pas distancer par des destinations qui n'hésitent pas à mettre la main au porte-monnaie pour attirer les visiteurs.»

Il préconise un effort soutenu pour continuer d'informer à large échelle sur nos paysages de carte postale – les montagnes notamment –, la qualité de nos transports et notre stabilité politique. «Nous passons de surcroît pour être un bon élève en matière écologique. Nous devrions davantage exploiter ce thème désormais omniprésent.»

A ce propos, Suisse Tourisme planche sur un projet d'envergure relatif au tourisme vert, qui sera lancé cette année ou courant 2009.

Le réchauffement climatique contraint les professionnels du tourisme à réfléchir à des offres de substitution. «Comme la Suisse est frappée de plein fouet, elle pourrait proposer, en moyenne montagne, toujours plus d'offres pédestres et de wellness.»

Pénurie d'hôtels de luxe

Autre axe: le tourisme urbain pour lequel la demande est forte de la part des Russes, des Indiens et des Arabes du Moyen-Orient. «Si la qualité n'est pas en cause, il y a toutefois pénurie d'hôtels de luxe, par exemple à Bâle et Zurich», souligne le Romand pour qui les vacances se déroulent généralement dans la nature jurassienne. A pied ou à vélo. L'été, il part volontiers en séjour balnéaire à Barcelone et plusieurs fois par année à Vienne pour se reposer. Pas sûr, cependant, que Jean-François Roth ait le temps de penser au farniente en ce moment.

■ **DIDIER WALZER**

Reconversion très active

A côté de Suisse Tourisme, Jean-François Roth est président du conseil d'administration de la Radio-Télévision Suisse Romande (RTSR) et membre du conseil d'administration de la SSR (Société suisse de radiodiffusion). Il préside aussi l'Autorité de surveillance des loteries helvétiques.

Au plan régional, il est à la tête de la Fondation Cours de Miracles, dédiée à la formation des artistes dans les arts de la scène et le théâtre de rue, ainsi que Florilait, une société qui promeut les produits laitiers bio du terroir.

La politique est-elle définitivement de l'histoire ancienne? Le Jurassien esquisse un sourire et déclare «qu'il faut laisser la porte entrouverte. On ne sait jamais...». (dw.)

Italie
8 jours

Des vacances exceptionnelles

Les Pouilles
du 5 au 12 avril 2008

1er jour – samedi 5 avril
Départ vers 07h00 via Bourg-St-Pierre, arrêt café – Bologne. Repas de midi en cours de route puis, tout en longeant la Côte Adriatique, nous rejoindrons l'hôtel situé dans les environs d'Ancona.

2e jour – dimanche 6 avril
Continuation par le bord de mer pour arriver en fin de journée dans la région de Lecce. Prise des chambres à l'hôtel et repas du soir.

3e jour – lundi 7 avril
Petit déjeuner à l'hôtel puis rencontre avec la guide qui vous fera découvrir des villes typiques telles qu'**Alberobello**, petite ville possédant un important quartier de trulli et **Ostuni,** gros bourg occupant plusieurs collines et possédant une vieille cité ceinte de remparts aragonais qui enroule ses ruelles blanches au pied de la cathédrale. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

4e jour – mardi 8 avril
Après le petit déjeuner, toujours accompagnés de la guide, découverte d'une vieille cité, blottie sur une île et reliée à la ville moderne par un pont: **Gallipoli** avec sa Cathédrale Sant'Agata, son centre historique, son marché aux poissons, son port… Repas de midi puis visite de **Santa Maria Di Leuca**. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

5e jour – mercredi 9 avril
Visite guidée de **Lecce** où tout semble avoir été créé pour séduire le regard, la pensée et l'imagination et qui garde d'importants trésors monumentaux. Visite d'un atelier qui vous fera découvrir les produits de l'artisanat du Salento. Repas de midi. Après-midi, visite d'une cave et dégustation. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

6e jour – jeudi 10 avril
Après le petit déjeuner, visite des grottes Zinzulusa à Castro puis départ via **Otranto**, ville historique du Salento, certainement l'une des plus belles de la région. Repas de midi. Après-midi, découverte de son château et de la cathédrale des Martyrs (Xe siècle) puis temps libre pour le shopping ou une promenade dans le centre historique avec ses vieilles ruelles pittoresques où l'on découvre l'artisanat local. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

7e jour – vendredi 11 avril
Petit déjeuner à l'hôtel puis départ via Lanciano (repas de midi en cours de route) – **Loretto**, arrêt dans cette petite cité groupée autour du sanctuaire de Notre-Dame qui voit affluer des pèlerins du monde entier. Repas du soir et nuit dans les environs de Rimini.

8e jour – samedi 12 avril
Après le petit déjeuner, rentrée. Divers arrêts en cours de route dont un pour le repas de midi. Arrivée vers 20h30.

PRESTATIONS
Voyage en car tout confort ★ logement en chambre double avec petit déjeuner buffet (1 nuitée dans un hôtel *** supérieur et 6 nuitées dans des hôtels ****) ★ un café et un croissant lors de l'arrêt café du matin du 1er jour ★ pension complète **avec** la boisson à table (8 repas de midi et 7 repas du soir) ★ les visites mentionnées avec un accompagnant local

PRIX TOUT COMPRIS: Fr. 1'840.–

Languedoc-Roussillon
du 21 au 25 avril 2008

1er jour – lundi 21 avril
Départ vers 06h00 via Genève, arrêt café – Orange, repas de midi dans les environs. Après-midi, temps libre à **Avignon**. En fin de journée, à Cap d'Agde, prise des chambres à l'hôtel et repas du soir. Votre séjour sera placé sous le signe des grands espaces, du plaisir et du charme dans un véritable havre de paix à quelques minutes des plus belles plages.

2e jour – mardi 22 avril
Visite guidée de **Carcassonne** connue dans le monde entier pour sa Cité Médiévale (classée «Patrimoine Mondial» de l'Unesco en 1997). Repas de midi à la ferme puis arrêt dans une cave afin de déguster les vins de Corbières, une grande appellation française. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

3e jour – mercredi 23 avril
Après le petit déjeuner, départ via **Millau** pour la visite en autocar de son viaduc, un ouvrage d'art exceptionnel. Repas de midi. Après-midi, visite guidée de **St-Guilhem**, un des plus beaux villages de France, sur le chemin de St-Jacques de Compostelle, qui étire ses vieilles ruelles sous le soleil Languedocien depuis douze siècles. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

4e jour – jeudi 24 avril
Matinée consacrée à la **visite guidée de Montpellier**, capitale du Languedoc Roussillon, une ville riche d'une histoire qui se lit dans ses pierres. Repas de midi puis temps libre. En fin d'après-midi, retour à l'hôtel. Repas du soir.

5e jour – vendredi 25 avril
Après le petit déjeuner, rentrée. Repas de midi en cours de route et visite de la **Chartreuse à Voiron**. Arrivée vers 19h00.

PRIX TOUT COMPRIS: Fr. 1'260.–

PRESTATIONS
Voyage en car tout confort ★ 4 nuitées en chambre double dans un hôtel **** avec petit déjeuner buffet ★ un café et un croissant lors de l'arrêt du matin du 1er jour ★ pension complète avec la boisson (5 repas de midi et 4 repas du soir) ★ toutes les visites mentionnées

France
5 jours

Taxi Etoile
Tél. 026 912 21 22

Nos autres magnifiques voyages

La Normandie
du 28 avril au 3 mai 2008
Fr. 1'485.– / TOUT COMPRIS

St-Gall / Appenzell
du 10 au 12 mai 2008
Fr. 650.–

Cinque Terre
du 23 au 25 mai 2008
Fr. 735.– / TOUT COMPRIS

La Belgique
Bruxelles – Gand – Bruges – Anv
du 28 mai au 1er juin 2008
Fr. 1'185.–

La Sologne
Sancerre – Orléans - Cheverny
du 2 au 6 juin 2008
Fr. 1'295.– / TOUT COMPRIS

Paris
(avec découverte des coulisses de la Tour Eiffel)
Versailles – Chantilly et ses Nuits de Feu
du 10 au 13 juin 2008
Fr. 985.–

Tyrol du Sud
Bolzano, Meran et les Dolomites
du 29 juin au 3 juillet 2008
Fr. 1'135.– / TOUT COMPRIS

Tyrol
Séjour de rêve à St. Christoph
Fr. 1'350.– / TOUT COMPRIS

Le Périgord
du 25 au 29 août 2008
Fr. 1'280.– / TOUT COMPRIS

Rome – Capri – Côte Amalfitaine
du 31 août au 7 septembre 2008
Fr. 1'990.– / TOUT COMPRIS

La Corse, Ile de beauté
du 12 au 19 septembre 2008
Fr. 2'060.– / TOUT COMPRIS

La Croatie
du 30 septembre au 7 octobre 2
Fr. 1'750.– / TOUT COMPRIS

Normandie
Foire Saint-Luc à Gavray
du 16 au 19 octobre 2008
Fr. 860.–

Croisière sur la Seine
du 5 au 8 novembre 2008
Fr. 850.– / TOUT COMPRIS

Ile d'Elbe

du 18 au 21 mai 2008

Italie 4 jours

1er jour – dimanche 18 mai
Départ vers 06 h 00 via Martigny – Bourg-St-Pierre – Gênes, repas de midi dans les environs – Piombino, embarquement sur le ferry pour l'Ile d'Elbe (durée du trajet: env. 1 heure). En fin de journée, prise des chambres dans un hôtel magnifique, un lieu d'exception, qui saura vous faire oublier le stress de la vie quotidienne. Repas du soir.

2e jour – lundi 19 mai
Après le petit déjeuner, accompagnés de votre guide, départ sur les traces de Napoléon puis continuation de l'excursion dans la région des mines de fer. Repas de midi puis visite d'une cave où l'on vous fera découvrir les vins de l'Ile. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

3e jour – mardi 20 mai
Toujours accompagnés de la guide, départ via Marciana Marina – Poggio é Marciana, prise du télécabine pour atteindre le sommet de Monte Capanne (1'018 m.), le sommet le plus élevé de l'Ile, d'où vous pourrez apprécier la magnifique vue sur l'Ile et l'archipel Toscan – Patresi – Chiessi – Pomonte – Marino di Campo (repas de midi en cours de route). L'itinéraire emprunté vous fera découvrir des paysages des plus exaltants grâce à la succession de vues marines changeantes dans un cadre d'une merveilleuse végétation méditerranéenne aux doux parfums. En fin d'après-midi, retour à l'hôtel et repas du soir.

4e jour – mercredi 21 mai
Après le petit déjeuner, vers 07 h 30, prise du ferry pour Piombino et rentrée; repas de midi en cours de route. Arrivée vers 20 h 30.

PRIX TOUT COMPRIS: Fr. 960.–

PRESTATIONS
Voyage en car tout confort ★ 3 nuitées en chambre double dans un hôtel **** avec petit déjeuner buffet ★ un café et un croissant lors de l'arrêt du matin du 1er jour ★ pension complète, **avec** boissons à table (4 repas de midi et 3 repas du soir) ★ transfert en ferry ★ guide local à disposition les 2 et 3e jours ★ visite d'une cave avec dégustation ★ télécabine pour se rendre au Monte Capanne

Vacances balnéaires Adriatique

Hôtel Croce del Sud *** – Torre Pedrera
Hôtel Thea *** – Igea Marina
dès Fr. 785.– en pension complète

Hôtel Mediterraneo ***+ – Igea Marina
dès Fr. 1'130.– ALL INCLUSIVE

Hôtel Punta Nord **** – Torre Pedrera
dès Fr. 1'030.– en pension complète, boissons comprises et open bar

La Vendée

avec visite du Futuroscope et du Puy-du-Fou

du 16 au 22 juin 2008

France 7 jours

1er jour – lundi 16 juin
Départ vers 07 h 00 via Genève-aéroport, arrêt café – Mâcon – Moulins, repas de midi dans les environs – Montluçon – Poitiers, prise des chambres à l'hôtel situé au cœur du Parc Européen de l'image, à quelques minutes de l'entrée du Futuroscope puis repas du soir.

2e jour – mardi 17 juin
Journée libre au **Futuroscope** où l'on s'évade, s'amuse et redécouvre le monde. Vous serez hors du temps en plein dans la modernité, rêverez de futur au présent. Repas du soir libre dans le parc puis, à la nuit tombée, les eaux du lac jailliront en tourbillons de lumières, musiques et feux. Nuit dans le même hôtel.

3e jour – mercredi 18 juin
Après le petit déjeuner, départ via Coulon, au cœur du **marais poitevin**. Découverte de la «Venise verte», région mi-aquatique mi terrienne, en «plates» (barque), la plus belle façon d'en apprécier l'originalité, le silence et la poésie. Repas de midi. Après-midi, départ via Cholet. Prise des chambres à l'hôtel dans les environs et repas du soir.

4e jour – jeudi 19 juin
Visite guidée de **Nantes,** ville au **patrimoine architectural d'exception**. Repas de midi puis temps libre à Nantes. Repas du soir et nuit dans le même hôtel.

5e jour – vendredi 20 juin
Visite du **Puy-du-Fou**; redécouvrez des mondes et des époques que l'on croyait à jamais disparus. Revivez les Jeux du Cirque où gladiateurs et fauves règnent en maîtres. Repas de midi libre dans le parc. Repas du soir puis **Cinéscénie**, un spectacle grandiose et extraordinaire de son et lumière, sans équivalent à travers le monde. Une soirée inoubliable. Nuit dans le même hôtel.

6e jour – samedi 21 juin
Vers 09 h 30, départ via Cheverny (repas de midi en cours de route). Après-midi, visite du **château de Cheverny**. En fin de journée, prise des chambres à l'hôtel dans les environs puis repas du soir.

7e jour – dimanche 22 juin
Après le petit déjeuner, départ via Moulins – Bourg-en-Bresse, repas de midi dans les environs puis rentrée. Arrivée vers 19 h 00.

PRIX: Fr. 1'625.–

PRESTATIONS
Voyage en car tout confort ★ 6 nuitées en chambre double dans des hôtels de classe moyenne à supérieure avec petit déjeuner buffet ★ un café et un croissant lors de l'arrêt du matin du 1er jour ★ 5 repas de midi et 5 repas du soir avec la boisson ★ toutes les visites mentionnées (entrée pour la journée et soirée au Futuroscope, découverte du marais Poitevin en barque, visite guidée de Nantes, entrée au Puy-du Fou avec soirée spectacle, etc.)

NON COMPRIS
les repas de midi dans les parcs, les 2 et 5e jours ★ le repas du soir du 2e jour

Pèlerinages 2008

Renseignements et inscriptions pour les pèlerinages:

Marie-Josée Currat – 1630 Bulle
Tél. 026 912 80 33
Natel 079 417 94 23

Agnès Schmidt – 1958 St-Léonard
Tél. 027 203 26 77

Taxi Etoile – 1630 Bulle
Tél. 026 912 21 22

Medjugorje

du 22 au 29 juin 2008
du 11 au 18 octobre 2008 *
* pèlerinage accompagné par Père Gérald Connerote

La Salette

du lundi 14 au jeudi 17 juillet 2008

La Pologne

Sur les pas du Pape Jean-Paul II
Pèlerinage accompagné par Père Jules Seppey
du 8 au 15 septembre 2008

Châteauneuf-de-Galaure La Louvesc – Ars

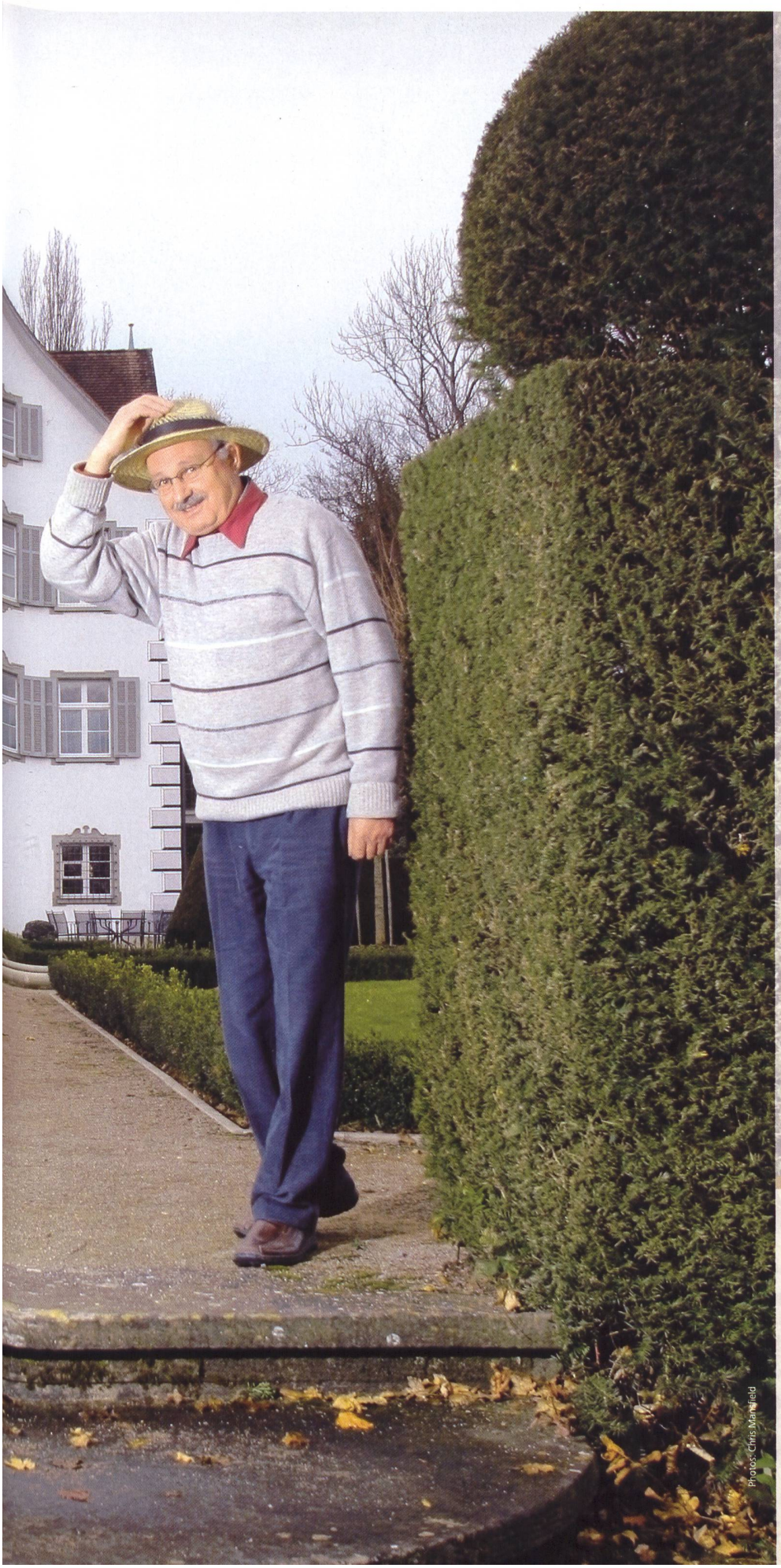
4 et 5 octobre 2008

N'hésitez pas à demander nos brochures

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

Château de conte de fées

Dans son enfance, Adolf Röösli a tremblé au récit de l'enlèvement d'un jeune châtelain que narrait un conte romantique. Des années plus tard, jeune lycéen, il a été subjugué par la magnificence baroque du monastère de Fischingen. Adolf Röösli est maintenant lui-même châtelain du Grosser Hahnberg à Berg (SG).



Photos: Chris Mansfield

Le château du Grosser Hahnberg, haut de quatre étages, trône au sommet de la chaîne de collines surplombant les vignes – à ses pieds s'étend le lac de Constance, au bleu profond, avec la petite ville d'Arbon. C'est en ce lieu exposé que se dresse à un jet de pierre le petit château du Kleiner Hahnberg. «Nous devons ces deux bâtiments aux Zollikofer, une vieille famille de négociants qui a fait construire au XVIIe et au XVIIIe siècle quantité de propriétés sur la rive sud du lac de Constance», explique Adolf Röösli, le châtelain. Il nous invite à une promenade à travers le parc aux haies d'ifs et de buis impeccablement taillées.

Fascination d'enfance

«J'ai créé moi-même l'étang et la roseraie au sud», raconte Adolf Röösli, jardinier de formation. Le jardinage est sa grande passion. A 22 ans à peine, le jeune Adolf Röösli, qui est né dans le canton de Lucerne et a grandi dans la vallée du Rhin, avait créé sa propre société comme paysagiste à Zurich. «Maintenant, avec une surface de verdure de près d'un hectare, je vis une retraite pas si reposante», avoue-t-il avec un sourire. L'hiver, il aime à se reposer dans la «Gartensaal», la «salle du jardin», située derrière la façade à pignon du château, où le voici qui prend place. «Mon existence actuelle de châtelain et jardinier prend probablement ses racines dans mon enfance d'écolier», réfléchit-il. Adolescent, il a été interne au monastère de Fischingen en Thurgovie. Le jardin du monastère et l'artisanat baroque, ces deux formes de «travail manuel», le fascinaient déjà alors.

Découverte du château

Son métier de jardinier-paysagiste a donné à Adolf Röösli maintes occasions de participer à la rénovation de maisons historiques. «J'ai commencé à m'intéresser de plus près aux matériaux de cons-

Habitez-vous ou connaissez-vous une maison hors du commun?

Cette année, nous consacrons une série d'articles sur l'aménagement intérieur de logements extraordinaires. Nous voudrions faire découvrir des habitations inhabituelles à travers toute la Suisse: grottes, chapelles, châteaux, maisons dans les arbres et autres constructions hors norme. En tant que lectrice/lecteur, vous êtes invité(e) à nous proposer un objet de ce type. Veuillez envoyer vos suggestions par e-mail (panorama@raiffeisen.ch) ou voie postale à: Raiffeisen Suisse, «Logements extraordinaires», Panorama, route de Berne 20, 1010 Lausanne.

1 *Haute de 26 mètres, la tour sud du château se voit de loin.*
2 *Adolf Röösli a placé la fontaine de l'exposition nationale de 1914 dans le parc.*
3 *La princesse et la grenouille au bord de l'étang aux nénuphars ajoutent à la féerie des lieux.*
4 *Le jardin comprend une trentaine de variétés de roses.*

truction anciens et aux meubles baroques de la région du lac de Constance et de Zurich», raconte le châtelain. Lors de ses nombreux voyages culturels, Adolf Röösli a visité des églises, des cloîtres et des châteaux bien au-delà de la région du lac de Constance au sud de l'Allemagne. «Le hasard a voulu que l'achat d'un meuble m'amène au château du Grosser Hahnberg.» En le visitant, il apprit de son propriétaire d'alors que le château était à vendre.

Cela ouvrit à Adolf Röösli de nouveaux horizons: les antiquités qu'il avait rassemblées durant près de quarante ans par son activité de collectionneur trouveraient là un écrin parfait. Il réfléchit néanmoins pendant presque un an avant de se décider à acheter. «J'étais alors en pleine activité professionnelle et le château avait besoin d'être rénové. L'entretien d'une telle propriété est également très exigeant et coûteux. C'était pour moi un réel défi», explique-t-il. Le fait que son savoir-faire artisanal et celui de ses collaborateurs pouvaient lui permettre de réaliser lui-même de nombreux travaux de rénovation facilita cette décision.

L'office de la protection des monuments et des sites a participé aux coûts de rénovation pour environ 25%. A partir de 1991, Adolf Röösli a réalisé en près de dix ans les rénovations, surtout des travaux de peinture et de maçonnerie. «Je me suis peu à peu retiré de la vie professionnelle active», nous explique-t-il.

Musée habité

Le travail le plus important a été la rénovation de la «Gartensaal», qui avait été transformée en buanderie et en cave à charbon. «Je me torturais les méninges pour trouver comment aménager cette salle», raconte Adolf Röösli. C'est alors qu'il a eu un coup de chance: un plafond original de l'époque baroque tardive était à vendre. «Ce plafond daté des années 1770 est l'œuvre des célèbres stucateurs Andreas et Peter Anton Moosbrugger.» A l'origine, le plafond ornait le Lindenhof à St-Gall, qui a été démoli en 1974.

Adolf Röösli a beau être un amateur d'art passionné, il n'avait jamais eu l'intention d'habiter

5 *Des trésors dans la pièce Renaissance: le poêle zurichois date de 1731 et l'horloge murale viennoise de 1830/1840.*
6 *Une chambre d'hôte où il fait bon se reposer.*
7 *Imposante, la cheminée du salon présente une décoration style 1900.*
8 *Le secrétaire de 1740 est orné d'une riche marqueterie. Le maître se met rarement au piano.*

un jour dans un château. Il se souvient seulement d'avoir été impressionné par un conte romantique lu à l'école primaire: un prince était enlevé par des brigands; tout se terminait bien et il finissait par retrouver son château. Avec ses styles variés – Renaissance, baroque, Art nouveau –, le château où habite Adolf Röösli semble lui aussi tout droit sorti d'un conte. Nous voici au cœur du bâtiment originel, au niveau de l'entrée. «Il est apparu lors de la rénovation que la partie centrale est beaucoup plus ancienne que les ajouts latéraux qui datent de 1626», raconte Adolf Röösli.

Il en ignore la date de construction. Le châtelain en sait un peu plus sur les pièces d'habitation maintenues en l'état original, comme le fumoir aux lambris Renaissance au premier étage, qui conserve une aura majestueuse. Le salon avec son plafond Art nouveau, tout comme les chambres aux stucs baroques et aux superbes poêles de faïence, sont encore emplies de l'atmosphère des époques passées.

Des locataires au château

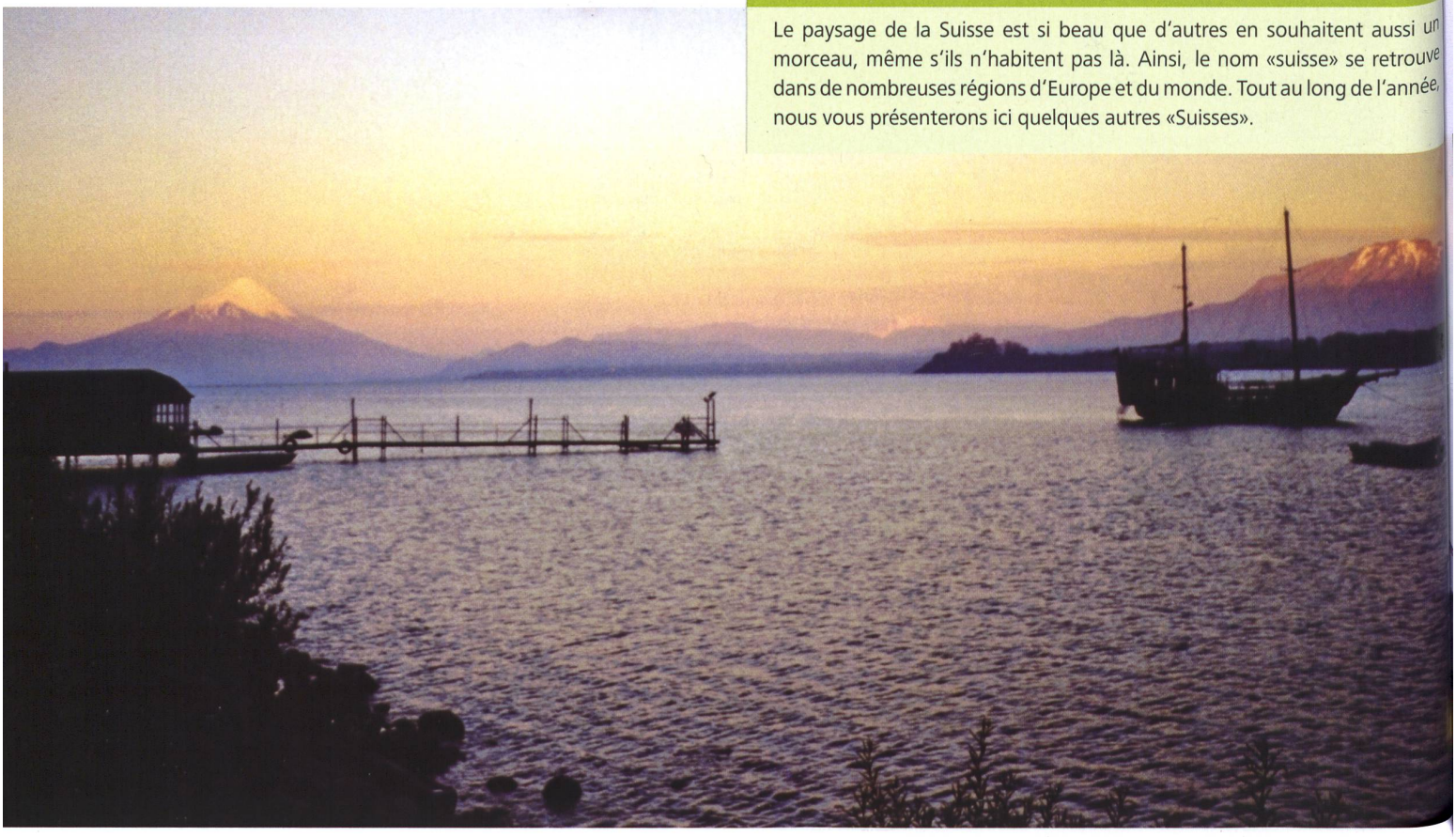
Les pleurs d'un nourrisson, qui se rapprochent au fur et à mesure que nous descendons l'escalier tournant en bois, nous ramènent brusquement dans le présent. «J'ai loué l'appartement de quatre pièces du troisième étage à une jeune famille», explique Adolf Röösli.

Il n'est donc pas tout seul pour veiller sur le château. A la question de savoir s'il ne se sent pas parfois un peu perdu dans ses dix chambres, il répond par la négative. «J'aime cette solitude campagnarde, et je mets toute ma passion à entretenir la maison et le jardin.» De plus, le maître de maison aime à recevoir des hôtes. Il organise des concerts et fait également découvrir sa demeure à des amateurs d'art intéressés. En été, à la demande d'amateurs de jardins et de diverses associations, il organise aussi des fêtes. «Lorsqu'un randonneur se présente à la porte du château avec un air curieux, je l'invite volontiers à faire le tour du jardin.»

■ **MANUELA ZIEGLER**

A propos du point final de cette année

Le paysage de la Suisse est si beau que d'autres en souhaitent aussi un morceau, même s'ils n'habitent pas là. Ainsi, le nom «suisse» se retrouve dans de nombreuses régions d'Europe et du monde. Tout au long de l'année, nous vous présenterons ici quelques autres «Suisses».



Au Chili, comme dans les Préalpes

La vaste région des lacs située au sud du Chili est souvent appelée «Suisse chilienne». Mais à vrai dire, l'idée de cette dénomination pour le moins inattendue vient d'Allemagne: la Suisse chilienne est un rejeton de ces nombreuses régions qui, au XIXe siècle, ont vu le jour dans l'espace germanophone et reçu le nom de «Suisse».

Située environ 1000 kilomètres au sud de la capitale Santiago, la zone a été prise aux Indiens Mapuche par l'armée au milieu du XIXe siècle seulement. Le gouvernement chilien a ensuite chargé le naturaliste allemand Bernhard Philippi de faire venir des colons dans cette région plus vaste que la Suisse. Ceux-ci provenaient d'abord de Hesse, puis de Brandebourg et plus tard encore de Souabe.

Quelques Helvètes ont également trouvé une nouvelle terre dans le sud de l'Amérique latine, entre l'Océan Pacifique et les Andes. Aujourd'hui encore, l'influence des Allemands et autres colons d'origine allemande y est très forte. Ainsi par exemple, près de la moitié des terres cultivables sont en leur possession. Et l'allemand reste une langue très répandue.

Le paysage est marqué par les lacs et les volcans. Ils rappelaient aux immigrants le relief des Préalpes. Le plus grand volcan, l'Osorno, culmine à 2652 mètres (à gauche sur la photo) et est souvent appelé le «Fuji-Yama chilien» par les autochtones, en raison de sa forme conique qui ressemble étrangement à celle du célèbre volcan japonais situé près de Tokyo.

L'Osorno reflète sa pointe éternellement enneigée dans le lac Llanquihue, le plus grand de la région. A sa droite se dresse son petit frère, le Calbuco, à 2003 mètres d'altitude. Par son climat, la Suisse chilienne rappelle également les Préalpes. Toutefois, il y pleut encore plus souvent qu'en Suisse.

■ STEFFEN KLATT

Le printemps éveillé, la Verte Gruyère animée...

Hotel Cailler

Bains - Wellness - Montagnes

Charmey en Gruyère

☎ +41 26 927 62 62 - 🖷 +41 26 927 62 63

L'Ascension en Gruyère

1er au 4 mai 2008

Pentecôte en Gruyère

9 au 12 mai 2008

3 nuitées en demi-pension dont 1 soirée fondue au Vieux Chalet de Crésuz
Grand Brunch le dimanche midi
3 entrées aux bains et accès à la partie orientale et nordique
Corbeille de fruits en chambre
Peignoir et chaussons

Dès CHF 579.- /pers.

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 250.-/pers.

Goût & Terroir

Fondue Moitié-Moitié dans notre restaurant Le Bistro
Meringues de Botterens en cadeau de bienvenue
Entrée aux bains, accès à la partie orientale et nordique
Peignoirs et chaussons dans votre chambre
Nuitée en chambre double
Petit-déjeuner buffet gruérien

CHF 170.-/pers.

www.hotel-cailler.ch

Retrouvez le détail de tous nos forfaits sur notre site internet

Bienvenue au
check-up
financier
2008

Check-up financier:
La voie vers plus de fortune.

Vous souhaitez vérifier et optimiser vos placements?
Profitez maintenant du check-up financier Raiffeisen 2008
et faites-vous conseiller par nos experts compétents.
Convenez dès aujourd'hui d'un rendez-vous.
www.raiffeisen.ch

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN