Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2012)
Heft: 5

Heft

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

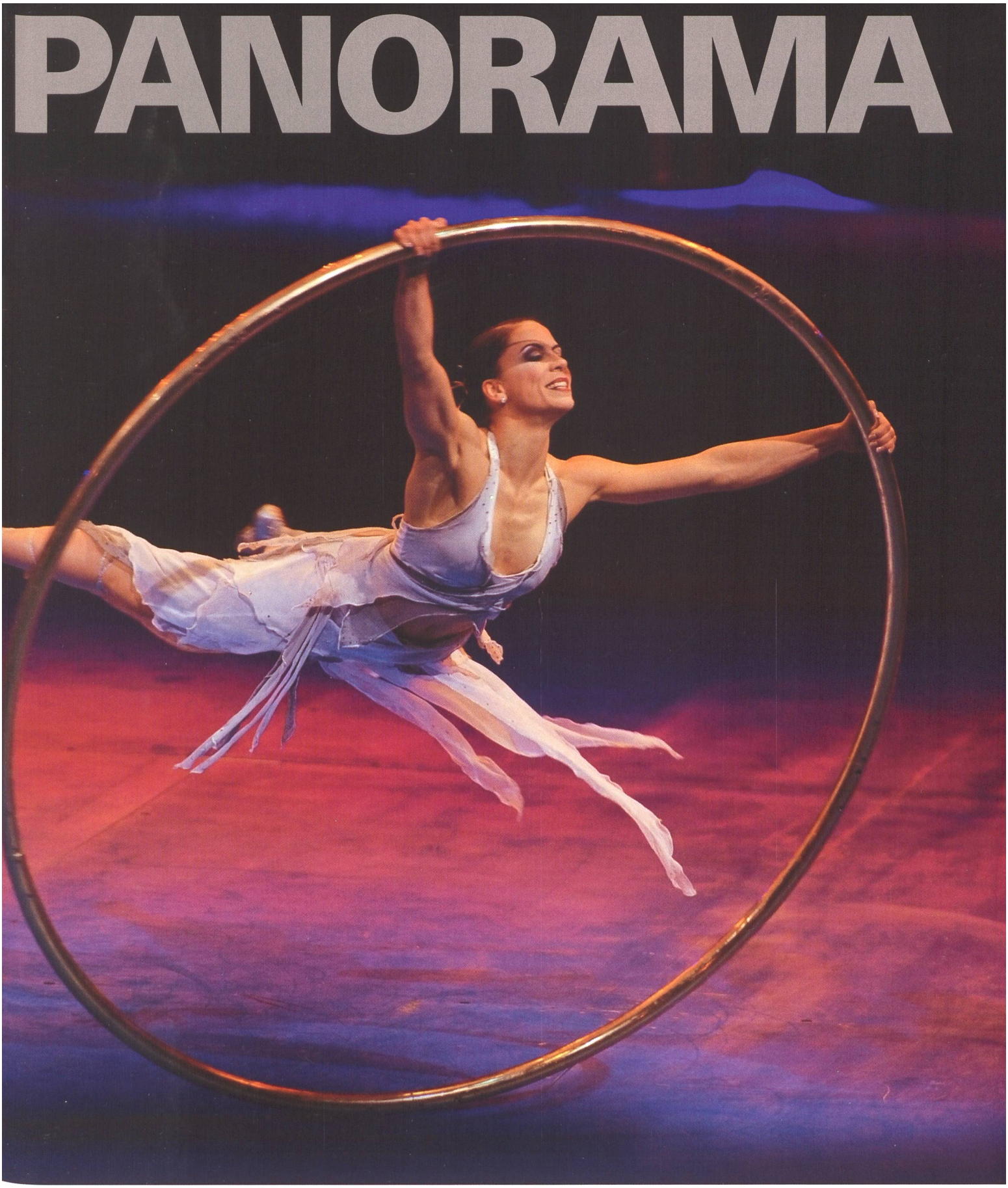
Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans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

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

Download PDF: 20.08.2025

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

PANORAMA



LE MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN
N° 5 | OCTOBRE 2012 | CHF 6.–

RAIFFEISEN

La confiance est un engagement

Pierin Vincenz,
président de la Direction
du Groupe Raiffeisen

■ Vous souvenez-vous des bons vieux petits commerces de proximité? On y trouvait tout ce dont on avait besoin: des chaussures chez le cordonnier, du café et du sucre à l'épicerie du coin et des vêtements sur mesure chez le tailleur. On y payait généralement en espèces. A cette époque, le facteur apportait encore le salaire en mains propres.

Aujourd'hui, les choses ont bien changé. Mais elles ne sont pas pour autant plus simples. Nous nous informons en ligne, sommes toujours joignables et, si nous avons besoin de quelque chose en particulier, nous nous trouvons face à une offre démesurée. Que choisir? Si nous sommes indécis, nous demandons conseil à un ami ou une connaissance qui sait de quoi il retourne. Pourquoi? Parce que nous lui faisons confiance.

La sympathie et la compétence jouent un rôle important dans la sélection de produits et services. Le secteur bancaire n'échappe pas à la règle. Depuis des années, les sondages attribuent une excellente cote de confiance à Raiffeisen. Nous sommes de loin la banque la plus appréciée. Cette confiance, nous l'avons gagnée par notre dur labeur. Nous en sommes fiers. Mais nous ne nous reposons pas sur nos lauriers.

La confiance de nos clients nous encourage et nous oblige aussi à améliorer en permanence les services que nous leurs rendons. Nous étendons en permanence notre offre au bénéfice de notre clientèle. Nous n'oublions aucun domaine où confiance, compétence et sécurité sont essentielles: gestion de fortune, investissement ciblé et durable ou encore e-banking. Nous sommes la première banque suisse à proposer à nos clients la connexion par PhotoTAN. Vous en apprendrez davantage à ce sujet dans ce numéro.

Nos exigences évoluent avec le temps. Raiffeisen, la première banque retail de Suisse, est aujourd'hui plus diversifiée et mieux positionnée que jamais. Nous ne sommes pas une petite boutique de proximité, mais si vous avez un jour besoin des services d'une banque sympathique et compétente, n'hésitez pas à vous adresser à nous. Vous nous trouverez juste au coin de la rue. Comme avant.

Les clients font confiance à Raiffeisen

Raiffeisen applique depuis plus de 110 ans un modèle d'affaires durable, ne se lance pas dans des entreprises hasardeuses à l'étranger et est clairement axée sur la Suisse. C'est ce qui lui vaut la confiance de ses clients. Cette confiance est plus importante que jamais, comme le montrent les fonds de la clientèle gérés par le Groupe Raiffeisen. Au milieu de cette année, ils s'élevaient à environ 130 milliards de francs, soit près de deux fois plus qu'il y a seulement dix ans. Et l'argent de nos 3,6 millions de clients est réinvesti dans leur région et soutient le circuit économique régional. Nous vous remercions de votre confiance.

Panorama Raiffeisen
N° 5 | Octobre 2012

Photos: Raiffeisen Suisse | stockimage, BBS

SOMMAIRE

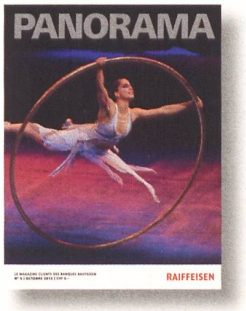
DOSSIER
4 L'e-banking à tout âge
9 Raiffeisen innove avec le PhotoTAN

ARGENT
10 Réussir son entretien de crédit
12 L'or comme amortisseur de risque
20 Placer dans les pays émergents

RAIFFEISEN
14 Les synergies entre Notenstein et Raiffeisen
25 Président du CA: témoignage
28 L'automne en Valais
32 L'art en pleine nature
42 La passion du cirque

MAISON
47 Garantie loyer: vos droits

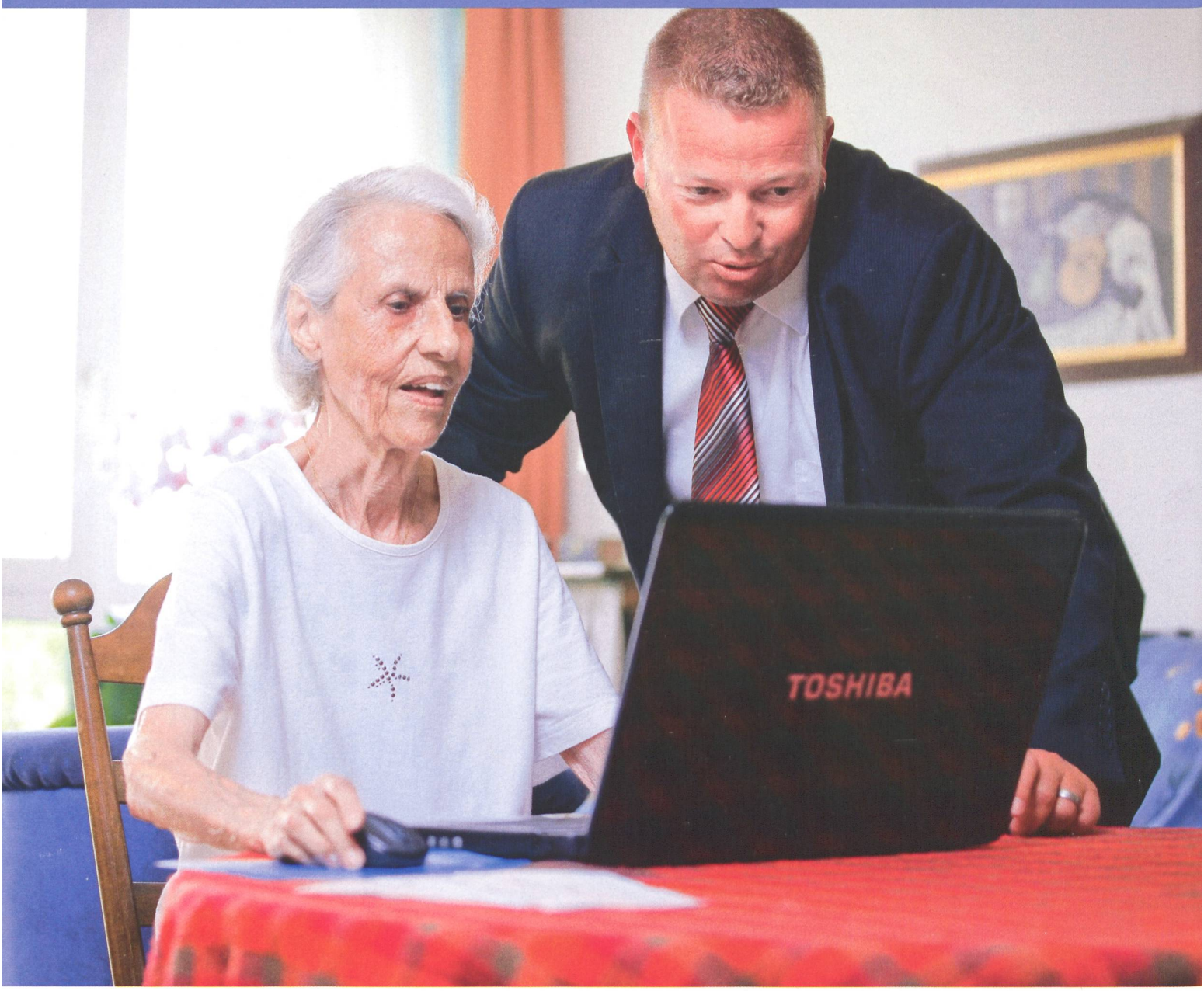
POINT FINAL
50 Questions à Nicola Spirig



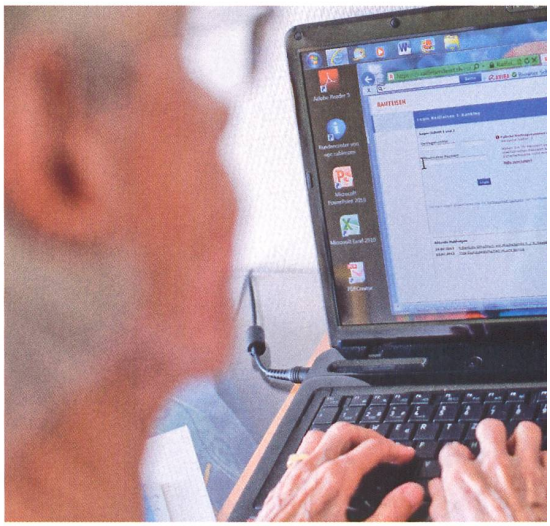
Le cirque Knie est de retour dans les principales localités de Suisse romande. Outre les très attendus numéros de jonglage, d'acrobates ou de dressage d'animaux, la danse poétique de la gracieuse Valérie et sa roue de Cyr constitue un des temps forts de la tournée.

L'E-BANKING

sans limite d'âge



Avec Raiffeisen e-banking, garder une vue d'ensemble de ses paiements est simple, rapide et sûr. Plus de 800 000 clients et clientes dans toute la Suisse en sont déjà convaincus. Notre visite d'une cliente de 86 ans montre que l'e-banking intéresse aussi les personnes âgées.



«Madame Ammann m'a dit un jour au téléphone qu'elle possédait un ordinateur portable et une imprimante.»
Daniel Keller, conseiller attitré

■ L'e-banking facilite notre quotidien, et à l'ère d'Internet, nous n'imaginons plus notre vie sans lui. Les jeunes générations grandissent déjà avec le réflexe de régler la plupart de leurs affaires via leur ordinateur. Les plus anciens s'y essaient et y prennent plaisir, ou s'en détournent et préfèrent laisser Internet aux jeunes.

Judith Amman, qui vit à Wittenbach, près de Saint-Gall, n'a pas du tout peur des nouvelles technologies: à 86 ans, elle possède son propre ordinateur portable équipé d'une imprimante et depuis un an, elle n'effectue plus ses paiements que par Raiffeisen e-banking. Elle a renoncé à tous les avis papier. Au besoin, elle imprime elle-même directement ses relevés depuis l'e-banking. Elle ne voudrait pour rien au monde revenir aux bulletins de versement à regrouper et additionner. Les choses ne traînent pas: dès qu'une facture arrive, elle saisit les données sur son ordinateur et fixe la date du paiement dans le délai imparti. Et ce sans aucune erreur: jamais encore elle n'a reçu de rappel de paiement.

Conseil à la maison de retraite

«Madame Ammann m'a dit un jour au téléphone qu'elle possédait un ordinateur portable et une imprimante. Elle voulait maintenant configurer l'e-banking», raconte Daniel Keller, responsable du conseil financier à la Banque Raiffeisen Wittenbach-Häggenschwil. Sa voix trahit un brin de fierté. Il a donc expliqué brièvement à madame Ammann les possibilités de l'e-banking et lui a proposé de lui rendre visite à la maison de retraite Kappelhof à Wittenbach dès qu'elle aurait reçu son numéro de contrat et son mot de passe pour lui en expliquer les points essentiels.

«J'ai beaucoup apprécié cette proposition et j'ai dit à monsieur Keller qu'il lui faudrait se montrer un peu patient avec moi!», raconte Judith Ammann. Le conseiller à la clientèle a pris tout le temps nécessaire pour expliquer à sa cliente les fonctions de l'e-banking, lui montrer toutes les possibilités de recherche et effectuer des paiements avec elle. Il a ensuite laissé madame Ammann saisir elle-même les bulletins de versement restants. «Tout s'est passé sans complications», souligne madame Ammann. Au début, la longueur du numéro de référence à saisir sur le bulletin de versement l'a un peu dérangée. «Quand un client a du mal à se retrouver dans cette file de chiffres, nous lui recommandons d'utiliser un lecteur de justificatifs», complète Daniel Keller. Madame Ammann a en outre reçu une documentation de sept pages illustrée de nombreuses captures d'écran qui montre pas à pas comment utiliser l'e-banking, avec également des conseils de sécurité. C'est l'équipe de la Banque qui a réalisé elle-même cette documentation, qu'elle remet au client à chaque nouvelle conclusion d'un contrat d'e-banking.

Daniel Keller de la Banque Wittenbach-Häggenschwil a volontiers guidé Judith Ammann pour ses premiers pas dans l'e-banking.

Les seniors en force

Aujourd'hui, environ un client Raiffeisen e-banking sur dix a plus de 60 ans. Les septuagénaires et les octogénaires étaient encore récemment une exception. Mais ils sont de plus en plus présents: leur nombre a presque doublé en deux ans, passant de 1,8 à près de 3,3 %. Les Banques Raiffeisen apprécient beaucoup l'intérêt montré par les anciens et font tout pour leur apporter soutien et conseil, comme le montre l'exemple de la Banque Raiffeisen Wittenbach-Häggenschwil. Les personnes qui ne sont pas sûres d'elles peuvent aussi se faire expliquer l'e-banking dans le cadre d'un entretien de conseil à la Banque. Certaines Banques Raiffeisen proposent même des cours pour les seniors où l'e-banking est présenté en détail. Pour découvrir l'e-banking et s'exercer à l'utiliser, une version de démonstration est à disposition permanente sur Internet (www.raiffeisen.ch/web/mitmachen). Le sous-menu «Assistance» contient en outre des instructions, une aide ainsi que des questions et des réponses concernant l'e-banking.

C'est le goût de l'écriture qui a poussé Judith Ammann à acheter un ordinateur. «Autrefois», se souvient-elle, «j'avais une belle machine à écrire». Elle aimait écrire des histoires et tenait le «journal» de son petit chien Gipsy. Cela lui manquait dans le foyer pour personnes âgées où elle

Profitez de votre retraite
avec un revenu garanti.

Bénéficiez des avantages d'une assurance rente de vieillesse flexible et individuelle. Avec elle, vous pouvez compter sur un revenu supplémentaire, garanti et régulier pendant votre retraite. Et vous n'avez plus à vous soucier de la gestion de votre capital de prévoyance. Demandez un conseil personnalisé.

www.raiffeisen.ch

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Les seniors utilisent surtout Internet pour envoyer des e-mails

Selon une étude réalisée en 2010 par l'Université de Zurich à la demande de Pro Senectute, seuls 40 % environ des plus de 65 ans ont franchi le pas et utilisent Internet. La majorité des seniors ne profite pas (encore) des possibilités offertes par les technologies de l'information, car ils n'y voient pas d'intérêt. Les surfeurs de plus de 65 ans utilisent le world wide web (www) essentiellement pour communiquer par e-mail. Vient ensuite l'utilisation comme infrastructure de services, pour consulter des horaires, préparer des voyages ou consulter des informations sur des administrations ou à propos de questions de santé.

Moins de la moitié de ces utilisateurs emploie Internet pour lire le journal, faire des achats ou effectuer des paiements par e-banking. L'utilisation d'Internet dépend aussi beaucoup de l'environnement social immédiat. Ceux qui ont des conjoints, des frères et sœurs ou des amis de la même génération avec qui communiquer par e-mail considèrent plutôt positivement ce nouveau média et l'utilisent, poursuit l'étude. Le nombre toujours croissant de seniors qui utilisent les services de Raiffeisen e-banking montre néanmoins qu'un changement est en cours.

Panorama cherche à connaître les doyens des utilisateurs d'e-banking

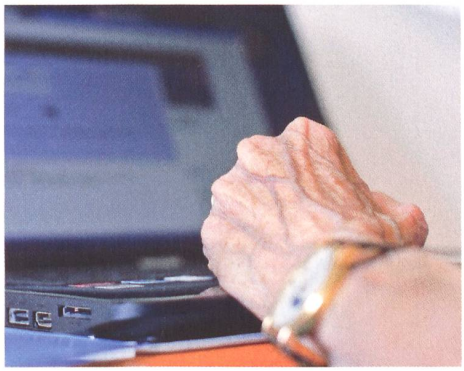
Vous aussi, vous avez plus de 80 ans et vous effectuez vos paiements par e-banking, ou vous connaissez quelqu'un dans ce cas? Panorama cherche à connaître les doyens des utilisateurs de l'e-banking. Faites-vous connaître en envoyant un e-mail à panorama@raiffeisen.ch. Racontez-nous de manière succincte votre expérience avec Raiffeisen e-banking.

vit depuis maintenant trois ans. Elle a donc décidé de s'acheter un ordinateur. Elle est la seule résidente de la maison de retraite à disposer d'une connexion Internet. Les autres pensionnaires se montrent plutôt sceptiques, ils préfèrent ne pas se lancer là-dedans. En revanche, Judith Ammann aime écrire des e-mails et se sert d'Internet comme source d'information. Ancienne déléguée médicale – elle conseillait les médecins sur les médicaments –, elle aime bien se tenir au courant des nouveautés dans son ancien secteur d'activité.

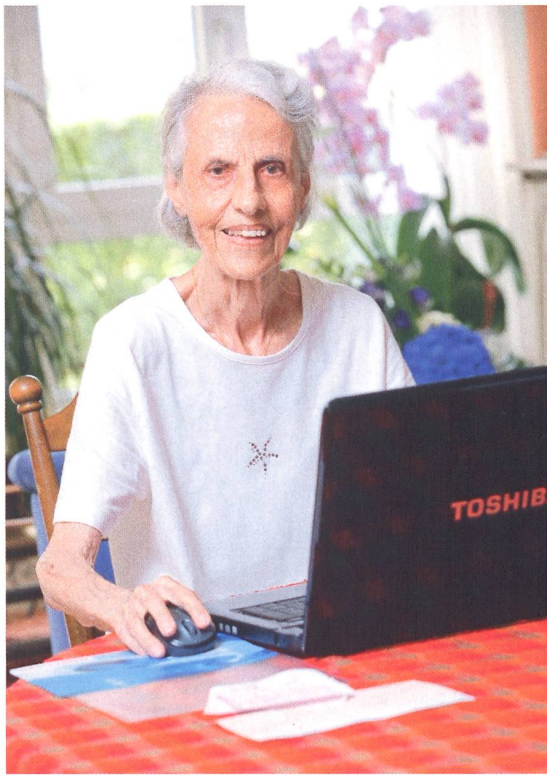
Soutien du call center

Il arrive bien sûr à madame Ammann d'avoir des questions ou de rencontrer des problèmes concernant l'e-banking. Elle a déjà appelé plusieurs fois la hotline e-banking. «Un service remarquable», tient-elle à préciser. Au call center, on se réjouit de ce compliment. Les call agents répondent à chaque appel avec patience et prévenance. Ils recherchent avec le client e-banking la meilleure solution. Avec en moyenne 75 appels téléphoniques par collaborateur chaque jour, on peut constater qu'ils sont efficaces. «Nous prenons volontiers davantage de temps pour assister par téléphone les clients plus âgés», explique Sabrina Aliasi, responsable de groupe. «Ils sont toujours très aimables et reconnaissants quand nous les aidons», souligne-t-elle. Elle admire beaucoup les personnes âgées qui arrivent ainsi à se débrouiller avec l'e-banking.

Pour faciliter l'utilisation de l'e-banking, il est essentiel de proposer un site web convivial. Les responsables veillent à offrir une navigation claire avec de bons contrastes. «Les clients ont la possibilité de nous faire part de leurs suggestions et propositions d'amélioration via divers canaux. Cela peut concerner la version standard pour ordinateur ou la version mobile pour smartphone. Dans la mesure du possible, nous nous efforçons de tenir compte de ces exigences lors des Releases futures de l'e-banking», explique Beat Wyss, responsable de la conception de l'e-banking chez Raiffeisen Suisse.



«Nous prenons volontiers davantage de temps pour assister par téléphone les clients plus âgés.»
Sabrina Aliasi, responsable de groupe



A présent, Judith Amman règle ses factures uniquement par e-banking.

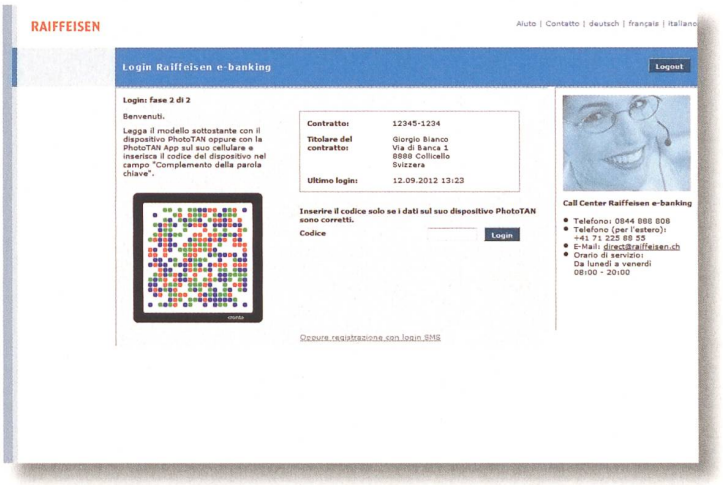
Raiffeisen tient bien sûr compte des besoins des utilisateurs de tout âge. La taille des polices – sans doute le plus grand problème pour les personnes âgées – peut être modifiée directement dans la navigateur Internet, ou bien en utilisant un programme spécial. Par exemple, régler le zoom sur 150 au lieu de 100 permet de lire plus facilement les textes en petits caractères ou les champs moins contrastés. Notre visite à cette dynamique cliente de 86 ans de la Banque Raiffeisen Wittenbach-Häggenschwil en est la preuve: l'e-banking ne connaît pas de limite d'âge. L'essayer, c'est l'adopter.

■ **SANDRA BIRAGHI**

1377 Oulens-sous-Echallens, Plum'Art, Rue du Centre 8, www.plum-art.ch; **1163 Etoy**, Pfister Meubles, Centre de l'habitat, www.moebelpfister.ch; **1196 Gland**, Gil Meuble..., Rue du Borgeaud 11, www.gilmeuble.ch; **1217 Meyrin**, Pfister Meubles, Chemin de Riantbosson 5-9, www.moebelpfister.ch; **1530 Payerne,** Dormez Kolly, Route de Grandcour, www.dormez-kolly.ch; **1635 La Tour-de-Trême**, Dormez Kolly, Ch. des Groseilles 2, www.dormez-kolly.ch; **1680 Romont**, Dormez Kolly, Route de Billens 9, www.dormez-kolly.ch; **1723 Marly**, Dormez Kolly, Route de Bourguillon 1, www.dormez-kolly.ch; **1754 Avry-sur-Matran,** Pfister Meubles, Route de Matran 9, www.moebelpfister.ch **1844 Villeneuve**, Pfister Meubles, Chemin de la Confrerie, www.moebelpfister.ch; **1870 Monthey**, Meubles Pesse, Z. i. Les Ilettes, www.pesse.ch; **1963 Vétroz**, Anthamatten Meubles, Zone Commerciale, www.anthamatten.ch; **2047 Marin**, Pfister Meubles, Fleur de Lys 26, www.moebelpfister.ch; **2563 Ipsach-Bienne**, innatura, Hauptstrasse 95, www.innatura.ch; **2720 Tramelan**, Meubles Geiser, Grand-Rue 95, www.meubles-geiser.ch; **2800 Delémont**, Meubles Villat, Rue Emile Boechat 45, www.villat.ch; **2925 Buix**, Meubles Villat, Place Centrale, www.villat.ch

Ne courez aucun risque!

Raiffeisen e-banking ne cesse de se développer. Désormais, le détail des transactions effectuées par carte de crédit et les titres détenus dans les dépôts de prévoyance sont consultables directement. PhotoTAN, le nouveau procédé de validation des logins et des paiements ainsi que de signature des paiements, va en outre bientôt être mis en service.



Procédure de connexion (en haut) et choix des possibilités de connexion.

■ Les chiffres en disent parfois davantage que les mots. Les chiffres de Raiffeisen e-banking sont impressionnants et vont toujours dans le même sens: celui d'une hausse continue. On enregistre actuellement plus de 2,8 millions de connexions par mois, les paiements traités s'élèvent à 37 millions de francs pour le premier semestre 2012, 100 000 clients utilisent les e-factures et près de 830 000 clients ont un contrat d'e-banking. Ce succès est dû notamment à la convivialité de Raiffeisen e-banking, mais aussi au fait que l'e-banking ne cesse de s'améliorer et d'offrir davantage de confort.

Raiffeisen a ainsi lancé en mai le projet pilote PhotoTAN, testé ces derniers mois avec des clients-pilotes. La mise en service de cette possibilité supplémentaire de connexion à l'e-banking est prévue pour novembre. Raiffeisen sera alors la première banque de Suisse à utiliser cette nouvelle méthode. PhotoTAN ne remplace pas les possibilités actuelles d'accès à l'e-banking, il n'est qu'une variante supplémentaire. Vous pouvez donc continuer à vous connecter à l'e-banking avec la liste à biffer (carte de sécurité) ou par SMS, si vous le souhaitez.

«C'est incontestablement un avantage pour le client. En effet, il continue à choisir le mode d'identification qui lui paraît le plus pratique», explique Beat Wyss, responsable de la conception de l'e-banking chez Raiffeisen Suisse. Ceux qui souhaitent rester mobiles se connecteront ainsi en déplacement avec un mot de passe reçu par SMS, et à la maison avec la carte de sécurité ou désormais avec PhotoTAN. Ce dernier procédé est particulièrement sûr.

Comment fonctionne cette nouvelle clé d'entrée dans l'e-banking qui offre une sécurité maximale? Lorsque vous vous connectez à l'e-banking, une mosaïque en couleur apparaît sur l'écran de votre ordinateur. L'application PhotoTAN de votre smartphone lit cette mosaïque avec la caméra et décrypte ainsi un complément de mot de passe que vous n'avez plus qu'à saisir.

L'adhésion à PhotoTAN se fera dans l'e-banking à partir de la mi-novembre: sélectionnez dans le menu «Paramètres», «Sécurité», puis l'onglet «Login», et les trois types d'authentification proposés s'affichent. L'application e-banking pour PhotoTAN est téléchargeable gratuitement dans l'Apple App Store ou, pour Android, dans le Google Play Store.

Cette nouvelle variante de login montre une fois de plus que Raiffeisen est toujours à la pointe de la technique. Raiffeisen e-banking est surveillé 24h sur 24 par des spécialistes systèmes. Nous voici donc arrivés à la question de la sécurité. Un usage frauduleux de Raiffeisen e-banking est pratiquement exclu si l'utilisateur prend les précautions qui s'imposent. Il s'agit notamment de choisir un mot de passe sûr et de ne le révéler à personne, d'utiliser un programme de sécurité et, plus généralement, de faire preuve de prudence et de bon sens.

■ **PIUS SCHÄRLI**

Info

PhotoTAN est présenté brièvement sur le site web de Raiffeisen. Saisissez dans le champ «Recherche» en haut à droite le terme «PhotoTAN». Vous trouverez une instruction détaillée concernant le login par SMS ou PhotoTAN dans l'e-banking sous Paramètres/Sécurité/Login. Vous pouvez y définir le type d'authentification souhaité.

Se préparer à une demande de crédit

Lorsque l'on veut faire construire une maison, acheter un appartement ou se lancer dans une activité d'indépendant, il n'est généralement pas facile de financer son projet sur ses fonds propres. Il faut alors faire appel à un bailleur de fonds. Bien se préparer à l'entretien augmente les chances de se voir accorder un crédit et d'obtenir de bonnes conditions.

■ Les conseillers à la clientèle Raiffeisen constatent régulièrement que les clients ne sont pas préparés de manière optimale aux entretiens de crédit. Lorsque des informations manquent ou qu'aucune réponse concluante ne peut être apportée à des questions simples, la procédure s'allonge. Les informations manquantes doivent être réunies et communiquées a posteriori, ce qui entraîne des retards dans l'octroi du crédit. En se préparant bien, il est possible d'éviter ces désagréments. Mais comment bien le faire?

Le projet avant tout

Le conseiller en crédit s'intéresse en premier lieu au projet. Le preneur de crédit souhaite-t-il se mettre à exercer une activité indépendante, acheter une maison, un appartement ou entreprendre d'importants travaux de rénovation? Plus le projet est décrit de manière complète et détaillée, plus le conseiller sera convaincu de sa pertinence. Les chances de se voir accorder le crédit augmentent donc. Ainsi, il peut être tout à fait judicieux de préparer une petite présentation, surtout pour des projets complexes ou pour les PME.

Preneur de crédit et garanties

La garantie d'un remboursement complet et la rémunération pendant la durée du crédit sont très importantes pour la banque. En effet, elle-même doit pouvoir rémunérer et rembourser les avoirs des clients d'épargne. Le preneur de crédit doit donc montrer que sa formation, son métier, sa capacité à gagner de l'argent, sa réputation, etc. le rendent capable d'assurer le remboursement et la rémunération, et qu'il en a aussi la volonté. Si, par exemple, l'extrait du registre des poursuites n'est pas irréprochable ou s'il existe d'autres réserves concernant le preneur de crédit, il doit pouvoir y apporter une explication. L'idéal est d'aborder soi-même proactivement le sujet.

Dans le cas où le preneur de crédit ne serait malgré tout pas en mesure de rembourser le crédit (décès ou invalidité du conjoint, divorce, faillite, etc.), le bailleur de fonds exige en général des garanties. Chaque garantie apportée réduit le risque d'une défaillance et donc le prix du crédit. Une bonne préparation de l'entretien implique donc aussi de réfléchir aux valeurs patrimoniales à disposition qui peuvent être proposées à la banque comme garantie. Il peut s'agir d'une police d'assurance vie, d'un compte ou d'un fonds de prévoyance, d'assurances encore à conclure comme une nouvelle police pour le risque décès ou une assurance hypothèque. En cas de chômage, cette dernière assurance paie les intérêts hypothécaires. Le conseiller à la clientèle peut ici aussi vous aider à clarifier vos besoins.

Du financement...

Outre le prix d'achat ou le montant de l'investissement, le conseiller en crédit regarde le montant et la composition des fonds propres et quand ils seront à disposition. Il convient de noter que les fonds propres peuvent être soumis à un délai de résiliation. Une résiliation à temps, éventuellement même avant l'entretien de crédit, peut faire gagner du temps ensuite. La différence entre le montant de l'investissement et l'apport de fonds propres représente le besoin de financement. Etablir soi-même un récapitulatif ou un premier calcul aide à trouver la bonne composition du financement. Cela facilite aussi la communication avec le conseiller en crédit.

Pour les hypothèques et les crédits de construction, vous trouverez un outil d'aide sur www.raiffeisen.ch/web/einfache+hypothekarberechnungen. A partir de toutes ces données, le conseiller en crédit établit une proposition de financement. Celle-ci contient le prix du crédit et les éventuelles autres conditions. Il est recommandé de prévoir une stratégie et des arguments pour pouvoir mieux négocier les prix, et de faire aussi des recherches sur les prix proposés par d'autres prestataires.

...à la documentation...

Pendant l'entretien de crédit, le conseiller se fonde en général sur les données communiquées par le client. Avant d'établir une offre ferme, il va toutefois vérifier ces données. Il est utile à cette fin d'avoir préparé avant l'entretien un dossier contenant tous les documents requis. La liste des documents pouvant être demandés

(voir encadré «Liste de contrôle des documents») vous y aidera. Tous ces documents ne sont pas forcément demandés dans tous les cas; par ailleurs, la liste n'est pas exhaustive. Par exemple, il n'est pas nécessaire de fournir un relevé de compte si le compte est géré par la banque effectuant le conseil ou si l'argent du compte ne doit servir ni de garantie ni de fonds propres.

...et autres conseils

Pour les entretiens de crédit aussi, la première impression compte! Lors d'un rendez-vous, il est toujours utile de se montrer sous son meilleur jour pour appuyer l'importance de sa démarche. Etre ponctuel, porter une tenue correcte et se montrer constructif lors des premiers échanges sont bien entendu des atouts afin de créer une bonne base pour la réussite de l'entretien de crédit. En cas d'incertitudes concernant les questions financières ou l'établissement des dossiers nécessaires (surtout pour la clientèle entreprises), il peut être utile de faire appel à une aide ou à un expert. Il en va de même pour l'entretien de crédit. ■ **ALEXANDER SCHWAGER***

**L'auteur travaille à la Gestion des risques de crédit de Raiffeisen Suisse à Saint-Gall.*

Liste de contrôle des documents pour la clientèle privée et entreprises

Le preneur de crédit est un particulier

- Certificat de salaire, certificat de rente
- Copie de la dernière déclaration d'impôts
- Extrait récent du registre des poursuites
- Preuve de l'existence des fonds propres (relevés, etc.)

Le preneur de crédit est une personne morale

- Extrait du registre du commerce
- Comptes annuels des 3 dernières années
- Budget pour l'année en cours et l'année suivante
- Plan de liquidité/planification financière
- Bilan prévisionnel et compte de résultat prévisionnel
- Concept entrepreneurial/business plan
- Régime de propriété/actionnaires influents
- Brochures des produits
- Situation concurrentielle/analyse de la concurrence
- Composition du management/planification de la succession
- Extrait récent du registre des poursuites

Couvertures

Immeubles existants

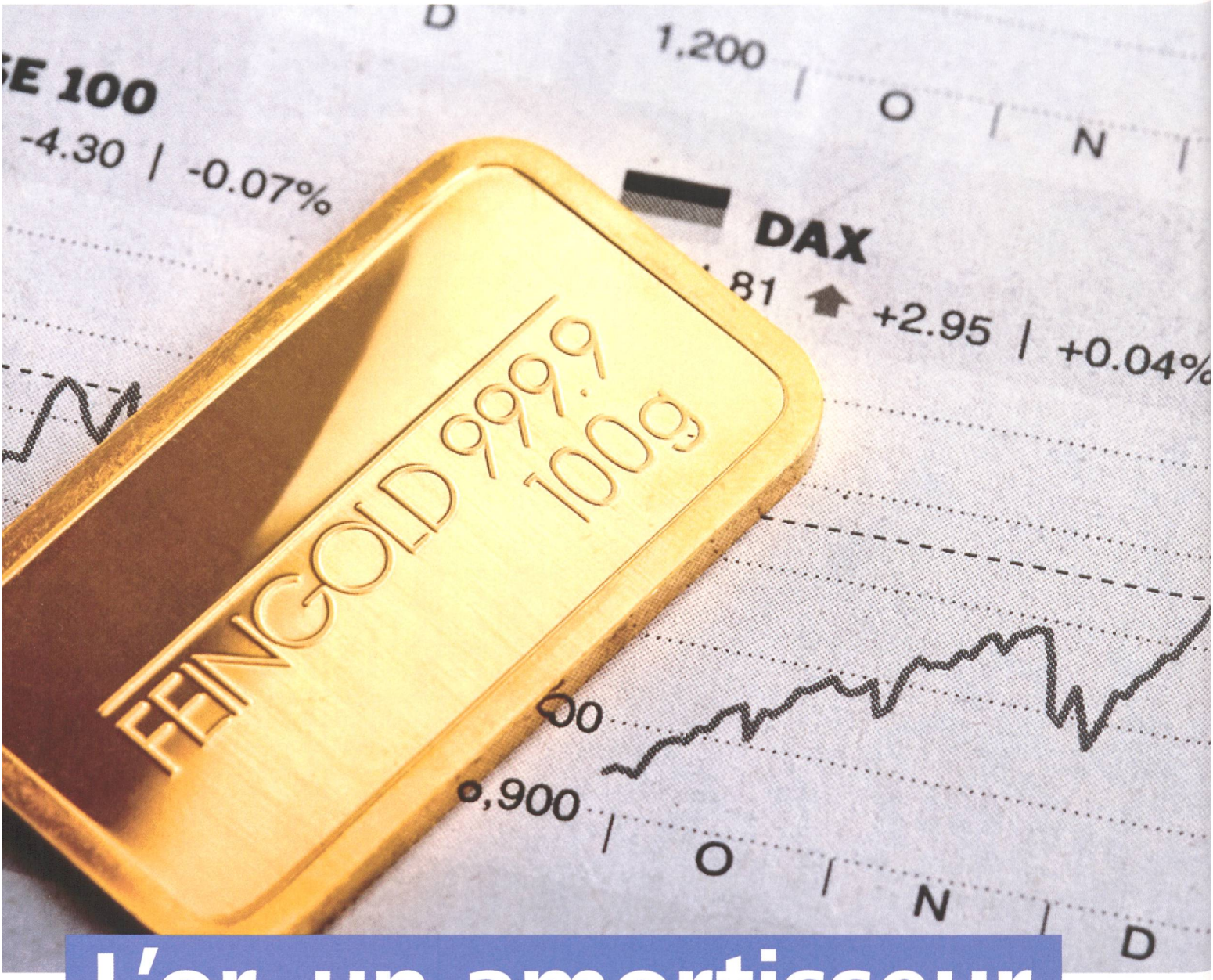
- Extrait récent du registre foncier
- Estimation officielle récente
- Plan cadastral ou plan de situation
- Certificat d'assurance bâtiment
- Estimation de l'immeuble
- Plans de construction/cubage/description du bâtiment
- Composition des coûts d'investissement
- Contrat d'achat (notarié)
- Contrat de superficie
- Photos de l'immeuble
- Composition des loyers et état locatif pour les objets loués
- Règlement de la communauté des copropriétaires
- Acte de fondation de la communauté de copropriétaires par étages

En plus, pour une nouvelle construction ou une rénovation

- Permis de construire
- Description du bâtiment
- Devis avec numéro de code des frais de construction
- Liste des artisans
- Assurance bâtiment
- Contrat d'entreprise
- Contrat avec l'entreprise générale
- Liste des prix de vente

Autres garanties

- Polices d'assurance (original en cas de mise en gage)
- Relevé de la caisse de retraite avec règlement
- Relevé de dépôt
- Cautionnements/garanties/subventions (original en cas de mise en gage



L'or, un amortisseur de risque

En cas de turbulences sur les marchés, l'or est perçu comme une valeur refuge. Le métal jaune fascine non seulement par son apparence, mais aussi par la stabilité de sa valeur, qui lui confère un rôle important d'amortisseur de risque dans un portefeuille de titres.

■ Il est rare, stable et présente à bien des égards des caractéristiques uniques. L'or n'a rien perdu de son pouvoir de fascination au fil des siècles. Beaucoup de petits épargnants possèdent des vrenelis, des Gold Eagle américains ou des Krügerrand comme réserve de dernier recours. Dans de nombreuses cultures, porter des bijoux en or est synonyme de prospérité. Mais l'or remplit aussi des fonctions importantes dans un portefeuille.

Amortisseur de risque ou opportunité de rendement

L'or comme placement peut être utilisé à diverses fins. Ce métal précieux est une valeur réelle rare et à la valeur constante. C'est pourquoi il sert d'amortisseur de risque en temps de crise. En général, l'or évolue à l'inverse d'autres catégories de placement comme les actions ou les obligations. Il peut stabiliser un portefeuille. C'est ce que montre une étude du World Gold Council – une association de compagnies minières. Entre 1987 et 2010, une période qui a vu se succéder sept crises, six fois sur sept, les portefeuilles contenant de l'or s'en sont mieux tirés que les portefeuilles n'en contenant pas.

Dans des périodes économiquement plus prospères, les gens s'accordent davantage de luxe, ce qui se traduit par une demande accrue dans la bijouterie-joaillerie et dans la production industrielle. Ainsi, que la situation économique soit bonne ou mauvaise, une demande accrue fait face à une offre stable. Depuis le record de l'année 2001, la production des mines d'or a cessé d'augmenter. De nombreuses mines ont vieilli, les nouveaux gisements importants sont rares ou nécessitent des investissements élevés dans l'infrastructure. C'est ce qui fait grimper le prix du métal précieux ou le maintient à un niveau élevé et stable.

Quatre fois plus de valeur

Avant que le métal jaune n'entame en 2005 une hausse continue, les placements en or n'ont pendant 25 ans rien rapporté à long terme. Aujourd'hui, la valeur de l'or en USD a quadruplé par rapport à il y a six ans. Du fait de la force du franc suisse, elle n'a «que» triplé en francs. Quelles sont les raisons de cette tendance haussière? L'une de ces raisons est la situation incertaine de l'économie mondiale, et plus particulièrement la crise financière: les préoccupations des investisseurs quant à la solidité du système financier, le risque d'une forte hausse de l'inflation et l'escalade de la crise de l'euro ont eu pour effet des transferts de patrimoine vers des placements sûrs comme l'or et le franc suisse. Compte tenu des taux bas suite à la crise financière, le coût de détention de l'or – du fait de l'absence de revenus d'intérêts apportés par un placement à rémunération fixe – a baissé. Par ailleurs, la prospérité croissante dans les pays émergents fait que la demande d'or comme matière première de bijoux ou comme instrument de placement ne cesse de croître.

Il faut s'attendre à une hausse du prix de l'or au cours des douze prochains mois. Des incertitudes importantes demeurent en effet concernant l'économie mondiale, l'évolution de la crise de l'euro, la hausse de l'inflation et la situation au Proche-Orient. L'or reste demandé par les investisseurs comme amortisseur de risque. En outre, les taux ne décollent pas de leur bas niveau actuel.

Sous quelle forme investir?

L'investisseur a plusieurs possibilités d'investir dans l'or: or physique, compte métal, titres sous forme de placements directs comme des actions de mines d'or ou de placements indirects comme des fonds ou des produits structurés. Chacune de ces options présente des avantages et des inconvénients. Les deux fonds Raiffeisen ETF – Solid Gold et Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces, négociés en bourse, constituent une possibilité de placement simple basée sur l'or physique. L'or est stocké physiquement et conservé dans le coffre de Raiffeisen Suisse.

Le Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces permet la livraison de lingot d'une once (31,1035 grammes). C'est le seul ETF Gold en Suisse à proposer l'or en lingots d'une once. De cette manière, les investisseurs ont l'assurance, même pour de faibles montants de placement, de pouvoir échanger quand ils le souhaitent leurs parts de fonds en lingots d'or d'une once. Une réallocation de fonds de tiers dans le Raiffeisen ETF – Solid Gold Ounces peut donc être pertinente.

■ **ALESSANDRO SGRO**

L'argent et le platine comme alternatives?

D'autres métaux précieux présentent des caractéristiques semblables à l'or. L'argent, le platine et le palladium ont conquis les faveurs des investisseurs ces dernières années. L'argent, surtout, occupe une place importante. En tant qu'excellent conducteur électrique, il joue un rôle central dans le secteur de l'électricité et de l'électronique. Les chiffres de l'association industrielle Silver Institute montrent toutefois que la demande d'argent comme placement a fortement augmenté. En 2009 et 2010, le nombre d'onces d'argent pour une utilisation comme pièces et investissement direct a augmenté de 250 pour cent.

La part de la consommation mondiale d'argent qui va dans des instruments de placement est passée de 6 pour cent en 2005 à plus de 17 pour cent. Les raisons de cette demande sont les mêmes que pour l'or: la stabilité et le caractère de valeur réelle. L'investisseur doit toutefois être conscient que l'argent est plus volatile que l'or. Il est donc conseillé de ne détenir de l'argent dans son portefeuille que de manière limitée.

Si le platine et le palladium sont de plus en plus utilisés comme possibilités de placement, ils ont toutefois davantage d'importance dans la bijouterie et l'industrie automobile. Ils entrent notamment dans la composition des catalyseurs. Environ la moitié de la demande mondiale de platine provient actuellement de l'industrie automobile. La demande de platine et de palladium devrait encore augmenter fortement du fait de l'industrialisation des pays émergents, et dépend donc beaucoup de la conjoncture. Cette dépendance se reflète dans de fortes fluctuations de leur prix.

Patrik Gisel (devant) et Adrian Künzi tirent un premier bilan.

«Pour une croissance commune sur le marché»

Huit mois après son rattachement au Groupe Raiffeisen, Notenstein Banque privée SA poursuit son chemin. Dans cet entretien pour «Panorama», Adrian Künzi et Patrik Gisel tirent un premier bilan et envisagent l'avenir avec sérénité.

■ **«Panorama»: Notenstein a contribué au premier semestre 2012 pour près de 32 millions de francs au bénéfice du Groupe Raiffeisen. Êtes-vous satisfait de ce résultat?**

Patrik Gisel, vice-président du Groupe Raiffeisen: Nous sommes très satisfaits de ce résultat. Il montre que les clients font confiance à Notenstein. Et pour Raiffeisen, cet excellent résultat semestriel vient confirmer la stratégie engagée de diversification des revenus.

Ce résultat est-il à la hauteur de vos attentes?

Patrik Gisel: Il surpasse même nos espérances!

Quels sont les facteurs à l'origine de ce succès?

Adrian Künzi, CEO de Notenstein Banque privée: Ce résultat montre que nous sommes une banque bien gérée qui génère de forts rendements. Le ratio charges/produits est inférieur à 70 %, ce qui est plus qu'honorable pour une banque privée. L'évolution des Assets under Management *(les actifs sous gestion, ndlr)* indique que les clients nous font confiance. Derrière Notenstein et Raiffeisen se dresse une logique qui a de l'avenir. C'est d'ailleurs ce que défendent nos quelque 150 conseillers à la clientèle. Suite à la reprise de Notenstein, peu de conseillers nous ont en effet quittés. C'est un très bon signe au vu des turbulences des premiers mois.

Comment s'annonce la suite?

Adrian Künzi: Nous poursuivrons notre action dans la même lignée. Un esprit de renouveau souffle réellement chez nous. Collaboratrices et collaborateurs, tous sont hautement motivés pour développer Notenstein. Nous voulons renforcer les affaires en Suisse. Peut-on imaginer une autre banque privée incarnant plus la suissitude que la nôtre? 70 % de notre clientèle est domiciliée en Suisse et nos succursales sont toutes implantées sur le territoire.

Est-ce la raison pour laquelle Notenstein correspond bien à Raiffeisen?

Adrian Künzi: Oui, exactement. Les deux établissements affichent une forte présence en Suisse et ont d'ailleurs orienté leurs prestations sur ce marché national.

Patrik Gisel: La présence locale favorise ce mouvement. Notenstein et Raiffeisen sont présentes dans les grandes villes et les centres importants du pays mais également dans les villes moyennes. C'est incontestablement un avantage pour le client.

Et cela permet également d'exploiter des synergies?

Adrian Künzi: Je me dois de préciser que la reprise de Notenstein n'avait pas pour objectif premier d'atteindre une synergie des coûts. De son côté, Raiffeisen a très clairement privilégié la diversification des revenus. Mais il existe bien sûr des domaines où la coopération est de mise. Nous verrons dans les prochains mois sur quels points les synergies s'avèrent rentables et s'il existe des nouveaux champs d'activité que nous pouvons exploiter conjointement.

Patrik Gisel: La force de Raiffeisen réside traditionnellement dans les opérations de bilan, la gestion de l'épargne et l'octroi de crédits. En matière de placement, elle pêchait encore. Je suis convaincu que, grâce au savoir-faire de Notenstein, nous saurons élargir la compétence des Banques Raiffeisen en matière de placement. Par le passé, nous achetions tous les produits de placement. Aujourd'hui, nous en mettons nous-mêmes une partie sur pied et cette proportion est vouée à croître avec le temps.

Penchons-nous sur le sociétariat. Quel bénéfice tire-t-il du fait que Raiffeisen est désormais active sur le secteur du private banking?

Patrik Gisel: Les Banques Raiffeisen sont parfaitement en mesure d'assurer la bonne gestion du patrimoine de leurs clients. Quiconque souhaite être conseillé par une banque privée a d'autres besoins pour lesquels il est prêt à payer plus. Nos sociétaires bénéficieront à l'avenir d'une meilleure qualité de conseil et d'un choix plus large en produits de placement.

Adrian Künzi: Il arrive souvent qu'une personne soit à la fois cliente de Notenstein et d'une Banque Raiffeisen auprès de laquelle il a par exemple une hypothèque ou des liquidités placées. C'est justement ce qu'il y a de bien dans notre modèle qui permet à de telles personnes de rester clientes des deux établissements. Nous ne sommes pas en situation de concurrence.

Quels sont les liens qui unissent Raiffeisen et Notenstein?

Adrian Künzi: Les premiers mois ont été empreints d'un vrai esprit coopératif, que cela soit au niveau de l'encadrement ou au sein des différents groupes de travail. Nous parlons le même langage et vivons des rapports empreints de confiance. La facilité avec laquelle la coopération s'est mise en place dès le début m'a réellement impressionné. Ce ne sont pas de vains mots, c'est une réalité. C'est pourquoi vous me voyez très confiant pour ce qui est de la future collaboration.

Patrik Gisel: Le siège principal de Raiffeisen et celui de Notenstein sont à St-Gall – les chemins les plus courts favorisent la coopération. C'est un avantage. Nous nous rencontrons régulièrement, ce qui rend plus aisée l'élaboration de stratégies autour d'une même table. Cela nous permet aussi de réagir rapidement.

Comment les clients Notenstein ont-ils accueilli la nouvelle de la reprise de Notenstein par Raiffeisen Suisse?

Adrian Künzi: La question est de savoir ce qui est important pour le client. Sécurité et stabilité sont les éléments à la base de tout le reste. Les incertitudes qui ont émané de la Banque Wegelin en fin d'année dernière se sont évanouies d'un seul coup avec la reprise par Raiffeisen en début d'année, pour laisser place à un sentiment de sécurité. C'était une très bonne situation de base. Les clients ont donc salué la transaction de rapprochement avec Raiffeisen. Nous pouvons maintenant nous concentrer sur la question au cœur de toutes les préoccupations, à savoir comment protéger le patrimoine de nos clients par ces temps incertains.

Quand la nouvelle du rachat de Notenstein par Raiffeisen Suisse s'est répandue, les critiques ont fusé de la part des sociétaires qui se sont plaints de ne pas avoir été consultés. Qu'est-il advenu de ces critiques?

Patrik Gisel: Nous avions abordé au préalable le thème de la diversification avec les banques et les avions sensibilisées dans ce sens. Puis s'est présentée l'opportunité unique de reprendre Notenstein. Après un examen minutieux, le Conseil d'administration de Raiffeisen Suisse nous a donné le feu vert pour l'achat de Notenstein. Tout est allé ensuite très vite. J'ai tout à fait conscience que cela a été assez soudain aux yeux de certains sociétaires. A la publication de la reprise de Notenstein, ils ne savaient pas exactement qui se trouvait derrière cette banque privée, ni ce qu'elle représentait. Ces six derniers mois, nous avons répondu à un grand nombre de questions de nos sociétaires et ainsi fait tomber certains préjugés. Le très bon résultat semestriel a été un argument de poids en la matière. >

Assurez-vous chez nous

Pour vos questions d'assurance aussi, vous êtes à la bonne adresse chez nous. Nous proposons nos solutions d'assurance en collaboration avec **Helvetia Assurances** – un partenaire de toute confiance.
www.raiffeisen.ch/assurances

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

«Les Banques Raiffeisen ne se spécialiseront donc pas dans la gestion de fortune ni le conseil en gestion de fortune, ceci restant l'apanage de Notenstein.»
Patrik Gisel

D'autres sociétaires se sont inquiétés du risque encouru. Plus de six mois sont passés. Y a-t-il encore matière à s'inquiéter?
Adrian Künzi: La transaction a été planifiée avec grand soin en janvier avec toutes les parties prenantes. Nous avons par exemple débuté sans les clients US, de sorte à exclure dès le départ ce type de risque. Nous faisons face quotidiennement à la question du risque, et ce pas seulement sur ce point, mais d'une façon générale et dans le cadre d'un controlling du risque professionnel.
Qu'est-ce qui caractérise tout particulièrement Notenstein?
Adrian Künzi: Il n'a jamais été notre propos de vendre le plus de produits possible ni de maximiser les bénéfices à court terme. Notre principe directeur est le maintien du patrimoine de nos clients. Il s'agit souvent de familles qui nous accordent leur confiance sur plusieurs générations. Par le passé, nous sommes toujours parvenus à discuter avec nos clients de stratégie et non pas de produits. C'est l'un de nos points forts. Ceci présuppose que nous ayons au préalable très bien défini les différents scénarios dans un contexte de moins en moins prévisible.
Qu'en est-il du transfert de savoir-faire de Notenstein à Raiffeisen?
Patrik Gisel: Raiffeisen souhaite profiter des connaissances et de l'expérience de Notenstein pour l'importer au sein des Banques Raiffeisen. Mais, au final, il ne s'agit pas que les Banques Raiffeisen affichent les mêmes compétences que Notenstein. Chacune est et reste sur son propre champ d'activité. Les Banques Raiffeisen continueront de s'occuper de leur clientèle retail en lui offrant une gamme de produits complète. Elles ne se spécialiseront donc pas dans la gestion de fortune ni le conseil en gestion de fortune, ceci restant l'apanage de Notenstein.
Adrian Künzi: En Suisse, près de 250 banques sont actives dans le segment de la gestion de fortune. Le marché est fortement fragmenté. Notenstein, comme Raiffeisen, affichent à ce jour une part de marché plutôt faible. Cela signifie que toutes deux ont assez de place pour s'assurer une croissance commune. S'il devait un jour arriver que nous nous gênions, cela signifierait que nous allons toutes deux plus que bien!
Une partie de la clientèle Raiffeisen va-t-elle migrer vers Notenstein?
Patrik Gisel: Le conseiller à la clientèle Raiffeisen est et reste l'interlocuteur privilégié de notre clientèle, même si la situation patrimoniale évolue. Il n'est pas question pour nous d'orienter vers d'autres conseillers la clientèle dont la fortune s'accroît.
Pour ses opérations de placement, Raiffeisen travaille depuis de nombreuses années avec Vontobel. Quel impact sur la coopération avec Vontobel la reprise de Notenstein exerce-t-elle?
Patrik Gisel: Raiffeisen et Vontobel travaillent ensemble depuis les années 90. En 2004, nous avons adopté une coopération stratégique avec Vontobel et avons décidé de la prolonger en 2010 jusqu'en 2017. Après la reprise de Notenstein, Raiffeisen et Vontobel ont engagé des discussions constructives pour déterminer comment nous souhaitons gérer notre coopération avec l'acquisition de Notenstein. Je suis toujours convaincu que nous trouverons au final des solutions vectrices de plus-value pour Vontobel, Raiffeisen et Notenstein.
Notenstein et Vontobel sont-elles aujourd'hui en contact?
Adrian Künzi: Nous avons également des contacts avec Vontobel. Nous sommes actifs sur le terrain des produits structurés et sommes en contact avec différentes sociétés émettrices. Vontobel est l'une des parties avec lesquelles nous avons plaisir à travailler.
Regardons vers l'avenir. Comment Notenstein est-elle censée évoluer au sein de Raiffeisen?
Adrian Künzi: Notre stratégie est d'afficher une croissance qui nous est propre sur le marché suisse, avec des investisseurs privés suisses, des clients institutionnels suisses et une clientèle privée étrangère triée sur le volet. Nous sommes axés sur la croissance et avons la capacité de gérer davantage de clients encore grâce à nos 150 conseillers en placement. Mais il ne faut pas oublier que la place financière suisse est désormais sous pression. Les conditions cadre ont connu une véritable révolution. Le private banking en Suisse est plus ardu que jamais, les marges s'amenuisent et les exigences réglementaires se multiplient. Moins de clients étrangers se tournent vers la Suisse. Je suis convaincu que Notenstein saura tirer son épingle du jeu au fil de la consolidation en cours, ceci tout particulièrement grâce à la stabilité que lui confère notre maison-mère Raiffeisen.

«Par le passé, nous sommes toujours parvenus à discuter avec nos clients de stratégie et non de produits. C'est l'un de nos points forts.»
Adrian Künzi

Patrik Gisel: Nous sommes bien armés pour la croissance avec Notenstein à nos côtés sur le marché. Le modèle Raiffeisen a toujours été un modèle basé sur la croissance. Et il le restera malgré le cadre difficile dans lequel évoluent les marges. Nous nourrissons par ailleurs l'ambition de gagner des parts de marchés sur notre activité clé. Si des opportunités venaient à se présenter sur le marché, nous les examinerons de près.
Quelle sera la situation de Notenstein dans cinq ans?
Adrian Künzi: Nous ferons partie des trois meilleures banques privées en Suisse en termes de notoriété et de niveau de satisfaction. Pour le moment, nous sommes dans le top ten des banques privées suisses.

Interview: Pius Schärli

Mon nom est Bond.

High Yield Bond.

Vontobel Fund –
High Yield Bond
H CHF
Valor 12236147

Votre «licence» pour un investissement obligataire attractif:

- Potentiel de rendement supérieur aux obligations gouvernementales et meilleure diversification
- Performance semblable aux actions en présence d'une moindre volatilité

Pour en savoir plus sur ce fonds, consultez notre site **www.vontobel.com/fundnet** ou contactez votre conseiller Raiffeisen afin de convenir avec lui d'un rendez-vous pour un entretien personnalisé.

Remarques juridiques importantes: la présente documentation ne constitue pas une offre d'achat ou de souscription de parts. Les parts de compartiments de la SICAV luxembourgeoise Vontobel Fund ne sont souscrites que sur la base du prospectus, du KIID, des statuts ainsi que du rapport annuel et semestriel (en Italie, de plus, sur base du Modulo di Sottoscrizione). Nous vous recommandons en outre de consulter votre conseiller à la clientèle ou tout autre conseiller avant tout placement. Un investissement dans les compartiments du Vontobel Fund comporte des risques qui sont décrits dans le prospectus de vente. Ces documents ainsi que la composition des indices de référence peuvent être obtenus gratuitement auprès de Vontobel Fonds Services AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurich, en tant que représentant en Suisse, auprès de Bank Vontobel AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurich, en tant qu'agent payeur en Suisse, auprès de Bank Vontobel Österreich AG, Rathausplatz 4, A-5020 Salzbourg, en tant qu'agent payeur en Autriche, auprès de B.Metzler seel. Sohn&Co. KGaA, Grosse Gallusstrasse 18, D-60311 Francfort-sur-le-Main, en tant qu'agent payeur en Allemagne, auprès des points de vente agréés, au siège du fonds, 69, route d'Esch, L-1470 Luxembourg, ou sur le site funds.vontobel.com. La performance historique ne saurait préjuger des résultats actuels ou futurs. Les performances ne prennent pas en compte les commissions et les frais prélevés lors de l'émission ou du rachat des parts. Le rendement du fonds peut augmenter ou diminuer en fonction des fluctuations monétaires.

VONTOBEL

Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Performance creates trust

Bank Vontobel AG
Gotthardstrasse 43
CH-8022 Zurich
www.vontobel.com

Placements

MARCHE FINANCIER

La Banque centrale européenne à la rescousse

Le changement de stratégie de la Banque centrale européenne (BCE) a apaisé la crise de l'euro et relancé les marchés d'actions. La conjoncture mondiale reste instable, mais une certaine amélioration s'esquisse. Les actions méritent donc une pondération neutre.

■ La promesse de la BCE de réduire les taux d'intérêt excessifs a atténué le risque d'une escalade de la crise de l'euro. Les marchés sont donc repartis à la hausse, tandis que des pays considérés comme sûrs tels la Suisse, l'Allemagne et les Etats-Unis, ont vu leurs taux légèrement augmenter. Concernant les interventions prévues de la BCE, la question est de savoir quel niveau d'intérêt viser pour que l'Italie et l'Espagne puissent au moins stabiliser leur taux d'endettement. Dans le cas de l'Italie, il suffit que la BCE maintienne les taux à leur niveau actuel.

Un dilemme entre économies et réformes

La variation du taux d'endettement, c'est-à-dire de l'endettement par rapport au produit intérieur, dépend d'une part du solde budgétaire et, d'autre part, de la croissance nominale. Le budget se compose des paiements d'intérêts et de ce que l'on appelle le budget primaire *(c'est-à-dire le budget hors paiements d'intérêts, ndlr)*. Quand les taux sont supérieurs à la croissance nominale, le pays doit réaliser un excédent primaire pour que son taux d'endettement reste stable. Une telle politique est impopulaire.

Depuis l'introduction de l'euro, l'Italie a réalisé en moyenne un excédent primaire de près de 2 % de son PIB. A moyen terme, elle pourrait, comme alternative à une politique de rigueur (austérité), appliquer des réformes structurelles qui augmenteraient la croissance tendancielle. Mais de telles mesures sont tout aussi impopulaires. La BCE exige cependant comme condition à son soutien que le pays demande une aide au fonds de sauvetage européen. Or cette aide est précisément subordonnée au respect des engagements en matière de politique économique au sein de l'Union monétaire.

Rester investi en actions

La nouvelle stratégie de la BCE devrait donc être réalisable à des conditions raisonnables. Comme la conjoncture mondiale devrait en outre connaître une certaine reprise, il est recommandé de conserver une pondération neutre pour les actions. Les emprunts obligataires des pays solides sont toujours peu attrayants, car il faut s'attendre ici à une hausse des taux. En revanche, les emprunts obligataires des pays émergents et les obligations à rémunération élevée sont toujours intéressants. En francs suisses, ces deux catégories d'obligations ont déjà réalisé plus de 10 % de rendement cette année.

■ WALTER METZLER

Le bâtiment de la Banque centrale européenne à Francfort.

ENTRETIEN

Opérations de placement

Ernst Näf, responsable Clientèle de placement/ Conseil en gestion de fortune, Raiffeisen Suisse.

«Panorama»: Pourquoi les opérations de placement sont-elles importantes pour une banque hypothécaire connue comme Raiffeisen?

Ernst Näf: Un conseil en financement qui n'inclut pas l'évolution du patrimoine, actuelle et surtout à moyen et long terme, est un conseil incomplet. Nous voulons conseiller nos clients de manière compétente et complète dans toutes les questions financières et devenir ainsi leur banque principale.

En matière de conseil en gestion de fortune, que peut attendre un client chez Raiffeisen?

Le conseil en gestion de fortune de Raiffeisen signifie un conseil global qui prend en considération toutes les valeurs patrimoniales et toutes les obligations du client. Le client, sa situation personnelle et sa planification de vie sont au centre du processus. La transparence dans le choix des produits et dans la fixation des prix est un élément essentiel pour renforcer la confiance à long terme.

Un conseil global implique des exigences élevées envers les conseillers. Comment Raiffeisen répond-elle à cette situation?

La clé d'un bon conseil réside dans la compréhension des besoins du client et la proximité avec lui. Nos Banques Raiffeisen sont pour cela dans une position privilégiée. L'intégration dans l'infrastructure du Groupe Raiffeisen et le recours rapide à des connaissances de spécialistes dans des centres régionaux permettent de résoudre des cas complexes sans jamais remettre en question la relation bancaire locale.

Interview: Alessandro Sgro

Fabrication d'automobiles par le producteur chinois Geely, aux marques Gleagle, Englon et Emgrand.

PAYS EMERGENTS

Laissez votre patrimoine croître avec eux!

Quand les pays industrialisés vacillent, il paraît que la demande des pays émergents leur sauve la mise et rétablit la stabilité de l'économie mondiale. Cela a très bien fonctionné lors de la crise de 2009. A présent, c'est au tour de la croissance des pays émergents de connaître un ralentissement. Les prévisions quant à l'évolution de la situation restent néanmoins positives.

■ Ces dernières années, aucun autre thème de placement n'a autant stimulé la fantaisie des investisseurs que le concept de «pays émergents» (Emerging Markets). Les pays émergents sont des Etats qui se sont si fortement développés au cours des dernières années qu'ils ne présentent aujourd'hui plus les caractéristiques typiques d'un pays en développement et se rapprochent de celles des pays industrialisés. Les Etats qui appartiennent aux Emerging Markets se trouvent en Europe de l'Est, en Amérique du Sud, en Asie et en Afrique. Les principaux représentants des pays émergents sont les Etats dits BRIC, à savoir le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine.

Economies nationales en forte croissance

L'an dernier, l'économie des pays émergents a enregistré une croissance de 6,3 %, contre 3,2 % seulement pour l'économie mondiale. Près de la moitié de la croissance économique a donc été réalisée dans l'espace Asie-Pacifique (hors Japon). L'Amérique latine et l'Europe de l'Est ont contribué pour plus d'un cinquième à la croissance mondiale. Ainsi, la part des pays émergents à la croissance économique 2011 s'élevait à près de 70 %, dont 30 % rien que pour la Chine. Il semble exclu que ce rapport change sensiblement à l'avenir. Selon les prévisions de notre partenaire de coopération, la Banque Vontobel SA, l'économie européenne connaîtra l'année prochaine une croissance de 1,4 % environ après une récession cette année. En 2013, les Etats-Unis devraient quant à eux enregistrer une croissance légèrement supérieure à 2 %. En comparaison, on prévoit une croissance de 6 % environ pour les pays émergents.

Evolution des marchés d'actions

La forte croissance économique des pays émergents ces dernières années voire décennies s'est accompagnée d'une nette surperformance des marchés d'actions. Ainsi, le MSCI Emerging Markets, un baromètre de cours largement diversifié pour les régions émergentes, a grimpé de 200 % au cours des 10 dernières années. Durant la même période, le marché d'actions mondial a n'a pu réaliser qu'un rendement de 50 %. Les marchés financiers n'évoluent toutefois pas parallèlement à l'économie. Le MSCI Emerging Markets a en l'occurrence perdu plus de 18 % l'an dernier, tandis que le marché d'actions mondial n'a cédé que 5,50 % et ce bien que l'économie mondiale ait connu une croissance nettement moins forte que les pays en développement. Cette année encore, les marchés d'actions des Emerging Markets ont subi d'importantes fluctuations et sont restés en retrait du marché mondial.

La faiblesse actuelle n'a toutefois rien de surprenant. En effet, les difficultés de la zone euro ne sont pas les seules responsables de cette correction: la conjoncture chinoise a également apporté son lot d'inquiétudes. En outre, les données historiques montrent que les marchés émergents ont par le passé souvent présenté des fluctuations de cours plus importantes que celles des marchés d'actions dans les pays développés. Or, en dépit de ces fortes fluctuations, les investissements en actions des pays émergents se sont avérés rentables jusqu'ici.

La perception actuellement plus critique des pays émergents a conduit à une évaluation avantageuse. Les marchés d'actions des pays émergents sont donc actuellement évalués de manière bien plus favorable par rapport à leur moyenne à long terme. Mais leur valorisation n'est pas seulement attrayante par rapport à la moyenne à long terme. Les pays émergents sont également évalués favorablement par rapport au marché d'actions mondial.

Il est probable que les marchés d'actions des pays émergents recommenceront à évoluer mieux que ceux des pays développés à moyen et long terme. Tandis que les pays industrialisés occidentaux sont confrontés à de nombreux problèmes, notamment la dette publique, l'expansion de la masse monétaire, la faiblesse conjoncturelle, les pays émergents affichent des fondamentaux nettement meilleurs.

Le niveau de cours actuellement bas offre donc une bonne occasion d'investir dans le marché d'actions des pays émergents. L'**Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund** est une possibilité d'investir de manière largement diversifiée dans des actions des pays émergents. ■ **ALESSANDRO SGRO**

Actualité boursière
Chaque jour toutes les actualités boursières dans notre newsletter
www.raiffeisen.ch/newsletter

NOTRE CONSEIL DE PLACEMENT

Le boom des pays émergents

Les pays émergents sont des pays encore sous-développés mais en passe de devenir des pays industrialisés. L'année dernière, les pays émergents ont participé pour plus de la moitié à la croissance économique mondiale. Il faut donc s'attendre à ce qu'à l'avenir, ils connaissent une croissance plus forte que celles des pays développés.

Les marchés d'actions des pays émergents présentent aujourd'hui un rapport risques/opportunités intéressant. Pour un investissement en actions des pays émergents largement diversifié au niveau mondial, nous recommandons l'**Aberdeen – Global Emerging Markets Equity Fund** géré activement. Le gestionnaire du fonds investit dans des entreprises de qualité, sous-évaluées et dont les modèles d'affaires sont compréhensibles et transparents. Le processus de placement repose sur des visites d'entreprises en vue d'obtenir une bonne vue d'ensemble.

Ainsi, 1300 rencontres avec des directions de société ont lieu chaque année. Lors de la sélection de titres, la qualité de l'entreprise est primordiale car on vise avant tout un risque de repli le plus faible possible. Les analystes de notre partenaire de coopération, la Banque Vontobel, ont désigné ce fond comme le meilleur de son groupe de référence, sur la base des bons rendements enregistrés jusqu'ici et du rapport risque/rendement particulièrement intéressant.

La Chine est considérée comme le pays des superlatifs et représente le modèle des pays émergents. Elle a remplacé le Japon en tant que puissance économique leader de l'Asie en raison de la forte croissance réalisée ces dernières années. Le **Vontobel Fund – China Stars Equity** convient aux investissements dans le marché chinois des actions.

BON A SAVOIR

Comment éviter les erreurs d'investissement typiques

■ Les marchés financiers et des capitaux sont très sensibles aux influences psychologiques des leurs acteurs. C'est un fait désormais bien connu. Derrière chaque investisseur se trouve un individu avec ses sentiments et émotions, et non un ordinateur rationnel et impassible. Qui ne s'est jamais trompé une seule fois lors d'une décision de placement? Chez les investisseurs, trois erreurs sont particulièrement fréquentes.

1. Manque de lucidité

La nature humaine et ses imperfections nous amènent parfois à surestimer nos capacités de prévision. Beaucoup se pensent capables d'identifier les actions qui connaîtront une évolution particulièrement positive. Or l'évolution du cours des actions est souvent beaucoup plus difficile à prévoir que ne l'imaginent beaucoup, et c'est pourquoi l'investisseur moyen fait souvent moins bien que le marché une fois les frais de transaction déduits. Nous avons en outre tendance à attribuer nos réussites à nos propres compétences et à imputer nos échecs à des facteurs externes.

2. Manque de diversification

Il arrive souvent qu'un investisseur n'acquiert pour son dépôt que quelques titres de prédilection. Il s'agit la plupart du temps de placements nationaux, auxquels nous lient des sentiments nostalgiques. Nous savons pourtant que nous ne devrions jamais mettre tous nos œufs dans le même panier, mais diversifier au maximum notre portefeuille en investissant dans différents titres, marchés, secteurs, etc. Les exemples ne manquent pas d'entreprises réputées solides et stables et qui, pourtant, ont essuyé de fortes pertes.

3. Perception sélective

Par nature, notre perception est mue par la recherche d'éléments venant confirmer nos propres décisions et prévisions. Nous percevons ainsi plus fortement les nouvelles positives que les nouvelles négatives concernant nos placements. Ces erreurs peuvent être évitées. Lorsque nous optons pour un titre, nous devons être conscients que des milliers d'investisseurs, d'experts et de négociants à travers le monde suivent ce titre. Pourquoi serais-je plus malin que tous les autres acteurs du marché? Si l'on souhaite participer à l'évolution d'une certaine région ou d'un thème précis, il est préférable d'envisager un fonds bien diversifié. Cela permet d'exclure le gros risque que comportent les placements individuels. En même temps, une diversification internationale réduit considérablement le risque du portefeuille pour un même rendement attendu.

De manière générale, les questions de placement demandent donc davantage de circonspection, car il ne s'agit pas d'une entreprise aisée. Vos décisions de placement doivent toujours être fondées sur votre stratégie de placement, qui définit la composition idéale de votre portefeuille. Votre conseiller Raiffeisen se fera un plaisir de vous conseiller. Votre actif immobilisé peut par exemple être couvert par un placement principal bien diversifié et adapté à votre profil d'investisseur, que vous pouvez compléter par une petite partie de titres spécifiques. Il vous reste ainsi une marge de manœuvre pour intégrer vos titres favoris dans votre portefeuille sans prendre de risques trop élevés. ■ **LILIAN JUD**

Les décisions de placement ne se prennent pas à l'aide d'une boule de cristal.

La relève est impatiente de sauter sur le nouveau tremplin. Derrière, Paul Egloff (3e depuis la droite) et Benjie Egloff (3e depuis la gauche) de la Banque Obertoggenburg.

Pour soutenir la relève

Une partie du bénéfice de l'action «Hands up» lancée par Raiffeisen il y a deux ans profitera au Toggenburg. Le tremplin Walter Steiner à Wildhaus doit être rénové d'urgence. L'aide financière de la Banque Raiffeisen Obertoggenburg tombe donc à pic.

■ Simon Ammann, Stefan Zünd, Guido Landert, Markus Wüest, Sabrina Windmüller et bien d'autres encore ont réalisé des exploits en saut à ski au niveau national et international. Tous ont un point commun: ils ont fait leurs premiers sauts sur le tremplin de Wildhaus. C'est ici que leur carrière a commencé et qu'ils ont fait leurs premières tentatives d'envol, d'abord avec des skis alpins, puis sur les longs skis spéciaux utilisés pour le saut.

Les champions de demain se réjouissent de voir le tremplin bientôt rénové.

Walter Steiner, l'homme oiseau

L'installation de saut est située à l'extrémité du Toggenburg dans un cadre idyllique, près d'une tourbière et au pied des Churfirsten, une majestueuse chaîne de montagnes. Elle a été construite au milieu des années 70 dans la commune touristique de Wildhaus à l'initiative d'un grand champion: Walter Steiner (61 ans), que beaucoup d'anciens doivent encore connaître sous son surnom d'homme oiseau. Le tremplin porte le nom du double champion du monde de saut à ski, qui vit aujourd'hui à Falun.

Cela fait maintenant 35 ans que le tremplin de Munzenriet, avec son tapis de réception en matière synthétique, fonctionne hiver comme été. Le temps a malheureusement fait son œuvre et altéré son infrastructure. Des rénovations ont déjà dû être effectuées ces dernières années. Mais l'heure est venue de procéder au plus grand investissement de l'histoire du tremplin. «Les tapis de réception en matière synthétique doivent être remplacés. Le risque de blessure pour la relève serait sinon trop grand», explique Paul Egloff alors qu'il visite les lieux. Cet ancien sauteur à ski, qui a participé aux JO, préside l'association du tremplin de Wildhaus.

Haut lieu du saut à ski

Malgré le travail qui sera fourni par les bénévoles, Paul Egloff prévoit des coûts d'investissement supérieurs à 100 000 francs, car le terrain et la piste d'élan doivent aussi être aménagés. Le chèque de la Banque Obertoggenburg tombe donc à pic. Paul Egloff est très reconnaissant à Raiffeisen pour le soutien apporté et souligne: «Ce tremplin est vital pour la relève en Suisse orientale. Nous continuerons à nous engager à fond pour la jeunesse et pour perpétuer la tradition du saut à ski dans la région. Benjie Egloff, membre de la direction de la Banque Obertoggenburg, ne peut qu'approuver. Cela fait des années que la banque locale s'engage pour soutenir le ski, sous forme de sponsoring individuel et d'un soutien aux associations. La tradition du saut à ski doit perdurer dans le Toggenburg, et ce projet ne pourra qu'y contribuer.

La relève du saut à ski n'a pas beaucoup d'autres possibilités de s'entraîner en Suisse. Seules les communes d'Einsiedeln, Gibswil (ZH) et Marbach (LU) disposent de tremplins avec tapis de réception. Le Valais et la Romandie ne comptent quant à eux aucun tremplin. Les installations sur le Gurten, la montagne emblématique de Berne, ont cessé de fonctionner cet été. Un projet à Gstaad se heurte depuis des années à des résistances et ne peut pas être réalisé. A Kandersteg, on recherche de l'argent pour une extension. La Suisse est donc loin derrière ses concurrents comme l'Autriche ou l'Allemagne concernant l'infrastructure à disposition des sauteurs à ski.

Heureusement donc qu'il reste encore le tremplin Walter Steiner dans la Kollersweid à Wildhaus. Les douze jeunes sauteurs, dont deux filles, qui forment la relève se réjouissent de voir le tremplin bientôt rénové. Il devrait recommencer à fonctionner au printemps 2013 et permettre des sauts jusqu'à 44 mètres, deux à trois mètres de plus que précédemment.

■ **PIUS SCHÄRLI**

Troisième hiver de l'action «Hands up»

L'argent donné pour le tremplin de Wildhaus provient d'un pot dans lequel est versé le produit de la vente des bonnets, des écharpes et des gants. Raiffeisen a lancé le projet «Hands up» il y a deux ans. L'hiver dernier, les 321 Banques Raiffeisen de Suisse ont vendu plus de 41 000 de ces accessoires d'hiver. Elles ont ainsi récolté 205 000 francs qui profitent à 18 projets en faveur de la relève du ski en Suisse, dont le tremplin du Munzenriet à Wildhaus.

Les articles de supporters dans le cadre de l'action «Hands up» ont été tellement appréciés qu'ils seront de nouveau proposés lors de la prochaine saison d'hiver. Le bonnet arborera toutefois un nouveau design. Nous publierons en décembre plus d'informations à ce sujet.

PRO LOGEMENT SA
GESTION IMMOBILIERE

uspi vaud valais neuchâtel

SwissRéseau

Siège principal : Echa
Succursales : Clarens / Montr
Aubo
Fully
Neuch

vente@prologement.

DOMMARTIN **CHF 895'000.-**

Villa jumelle séparée par les garages de 5.5 pièces. Espaces judicieusement répartis. En bordure agricole, jardin clôturé.

Réf: 15986 Tél. 021 886 33 07

MAYENS CONTHEY **CHF 370'000.-**

Charmant chalet rénové en 1980 de 4 pièces situé en pleine nature avec une vue epoustouflante,

Réf : 17550 Tél. 027 458 58 00

GRANDVAUX **CHF 1'800'00**

Belle ferme de 1841, rénovée en 19 est construite avec des pierres de ta Vue spectaculaire sur le lac et les Alp

Réf: 17764 Tél. 021 799 58

CORSEAUX **dès CHF 760'000.-**

Bénéficiant d'une vue des plus prisée de a Riviera, ces nouvelles constructions résidentielles sauront vous séduire.

Réf: 17592 Tél. 021 799 58 00

ROCHE **CHF 1'350'000.-**

Immeuble locatif de 3 étages comprenant 5 appartements réparti sur plusieurs parcelles dont une est construite en PPE.

Réf: 15899 Tél. 021 799 58 00

GINGINS **CHF 2'700'00**

Belle villa individuelle avec piscine jacuzzi, restaurée avec goût. 6.5 piè Très belle parcelle de 1787 m2.

Réf: 17414 Tél. 021 806 58

GRANDSON

VILLA INDIVIDUELLE
réf. 17546

janick.steiner@prologement.ch
021 886 33 07

Magnifique villa de 6,5 pièces avec dégagement sur le lac.

La villa se trouve sur une belle parcelle clôturée de plus de 3000m2. Possibilité de 2 appartements de 3,5 pièces avec entrée indépendante.

PRIX **CHF 2'500'000.-**

Retrouvez toutes nos offres sur www.prologement.ch

«Servir et disparaître»

La réussite des Banques Raiffeisen tient pour beaucoup à leur modèle d'affaires, mais pas seulement. Derrière cette success story, on trouve avant tout des personnes: conseillers, présidents de la direction, sans oublier les administrateurs, comme Daniel Schorro.

■ La success story de Raiffeisen, qui dure depuis plus de 100 ans, repose sur plusieurs piliers. Les présidents des conseils d'administration des 321 Banques Raiffeisen autonomes jouent un rôle essentiel dans la réussite générale du Groupe Raiffeisen, même si ce rôle est souvent sous-estimé par le grand public. Partout dans le pays, les présidents et les membres des conseils d'administration ont su appliquer la bonne stratégie pour faire des Banques Raiffeisen, jadis tenues pour de petites banques rurales et familiales, un établissement financier moderne, sympathique, reconnu et prospère.

Un long mandat

Grâce aux administrateurs clairvoyants qui président les Banques Raiffeisen d'Aadorf à Zuoz, aucun établissement ne s'est retrouvé dans une situation critique. Compte tenu des risques croissants et des défis importants, rien n'était moins évident. Daniel Schorro, 52 ans, est l'un de ces nombreux présidents de conseil d'administration à l'œuvre dans tout le pays: il a présidé jusqu'à l'année dernière le conseil d'administration de la Banque Raiffeisen See-Lac dont le siège est à Cormondes (Gurmels) et qui a des agences à Murten et Courtepin. Comme beaucoup de ses collègues, il a assumé ce mandat pendant un certain temps: 19 années durant lesquelles il a marqué le destin de l'établissement de son empreinte. Il s'agit aussi d'une contribution à la durabilité.

Nous allons chercher à comprendre ce qui a motivé le CFO de Marti Holding AG, qui emploie plus de 5000 collaborateurs à travers le monde, et comment il a vécu les changements. C'est de manière inattendue que Daniel Schorro est entré dans l'univers de Raiffeisen et de la banque. En 1992, il a eu 24 heures pour décider s'il souhaitait accepter le mandat de président du CA de la Banque Raiffeisen See-Lac. Il prit sa décision après une nuit de sommeil, et ne la regretta jamais par la suite. 19 ans plus tard, il a déclaré aux sociétaires réunis lors de l'assemblée générale, le 21 mai 2011, lorsqu'il s'est retiré du devant de la scène: «Je suis un président sortant heureux et satisfait.»

L'AG, le plus beau moment

Son départ s'est fait sans nostalgie, même s'il avait beaucoup fait en près de deux décennies («cela a été une tâche passionnante»): agrandissement du siège principal, fusion avec la Banque Raiffeisen Haut-Lac, ouverture d'une agence à

swisscondens® B .energie

Systèmes de chauffage innovants

- Chaudières à condensation
- Chaudières à pellets
- Pompes à chaleur
- Installations solaires

Tout sous le même toit

20 ANS swisscondens

Swisscondens AG
Alpenstrasse 50
3052 Zollikofen

Tél. 031 911 70 91
post@swisscondens.ch
www.swisscondens.ch

Pour la Suisse romande:
Tél. 021 781 27 17
Tél. 032 853 29 89

Daniel Schorro lors de l'interview au siège de la Banque, à Cormondes.

Murten, rajeunissement du conseil d'administration, etc. Mais l'on sent tout de même une pointe de nostalgie quand il se remémore sa présence aux assemblées générales: «Le plus beau moment à mes yeux a toujours été l'assemblée générale, lorsque nous pouvions rendre des comptes aux propriétaires de la Banque.»

Pour le reste, Daniel Schorro a fait sienne la devise des grands hommes politiques: «Servir et disparaître». Servir, être toujours prêt à aider, à apporter sa pierre à l'édifice, à soutenir le directeur de la Banque, voilà comment cet ancien acteur de la politique locale a compris sa tâche de président du CA. Qu'est-ce qui fait qu'un président de conseil d'administration réussit dans son action? Daniel Schorro n'a pas à réfléchir longtemps pour répondre: faire preuve de sérénité, collaborer avec la direction opérationnelle pour concrétiser une vision, toujours poser des questions critiques et être une personne de confiance pour le directeur de la Banque. Avec dans son cas une particularité en plus: accompagner une banque travaillant en deux langues (allemand et français). Daniel Schorro a dû développer pour cela une sensibilité spéciale. La recette du succès était simple: «Une fois que l'on a compris et accepté les différences de mentalité, il n'y a pas de problèmes.»

«Nous avons aujourd'hui une folie réglementaire qui contribue peu à l'amélioration de la place financière suisse et ne peut empêcher les problèmes des grandes banques.»
Daniel Schorro

Folie réglementaire

Raiffeisen s'est beaucoup transformée ces dernières années. C'était important et nécessaire. Ces changements ne se sont pas toujours faits volontairement. «Je suis d'accord avec le CEO Pierin Vincenz. Nous avons aujourd'hui une folie réglementaire qui contribue peu à l'amélioration de la place financière suisse et ne peut empêcher les problèmes des grandes banques.» Daniel Schorro s'anime quand la conversation s'oriente sur ce sujet. L'inégalité de traitement entre les banques lui paraît aussi incompréhensible. Celles qui disposent d'une garantie de l'Etat, comme certaines banques cantonales, mais aussi Postfinance, lui paraissent avantagées. «Ce n'est pas juste et c'est une distorsion de la concurrence. La Comco devrait intervenir.»

«Le meilleur moment à mes yeux a toujours été l'assemblée générale, lorsque nous pouvions présenter le bilan aux propriétaires de la Banque.»
Daniel Schorro

Mais ces désavantages n'empêchent pas la réussite de Raiffeisen. Daniel Schorro a confiance en l'avenir du modèle de Raiffeisen, dont le succès ne dépend pas que de sa forme coopérative. La forme juridique d'une entreprise «est secondaire»; une attitude entrepreneuriale, une perspective à long terme et la mise en place/la préservation des forces de la société sont bien plus importantes. C'est ainsi que travaillent la plupart des PME et qu'elles réussissent, affirme Daniel Schorro. Les banques devraient continuer à travailler sérieusement, garder les pieds sur terre, rester fidèles à elles-mêmes et à leur philosophie et accepter parfois de gagner un peu moins. C'est la croissance qualitative qui compte.

Et bien sûr aussi la proximité avec la clientèle revendiquée par les Banques Raiffeisen. Etre proche de ses clients géographiquement, mais surtout humainement, est aujourd'hui un immense défi. En effet, de moins en moins de clients se rendent à la banque. «Il faut donc prendre le temps nécessaire pour le client» – telle est la conviction de Daniel Schorro. Un autre point lui semble essentiel: «En tant que Banque, nous devons encore être capable de susciter des émotions.» Quel meilleur endroit pour cela que l'assemblée générale? Daniel Schorro n'y participe plus sur l'estrade, mais dans l'assemblée plénière.

■ **PIUS SCHÄRLI**

A 1400 m d'altitude, il est agréable de se détendre dans les eaux thermales de Loèche-les-Bains.

MEMBER PLUS

Tout le Valais à moitié prix

En tant que sociétaire Raiffeisen, découvrez aujourd'hui le Valais: vous profitez de 50 % de réduction sur votre **billet de train, une nuitée d'hôtel et de nombreux téléphériques**. Tous les **sociétaires Raiffeisen** ont déjà reçu leurs bons personnels de la part de leur Banque Raiffeisen ainsi qu'une brochure comportant une carte synoptique de la région. Vous trouverez des informations sur les hôtels et les téléphériques, de nombreuses photos et un concours-photo sur Internet à l'adresse **www.raiffeisen.ch/valais**.

Détour en Valais à la fin de l'automne

L'offre sociétaires «Tout le Valais à moitié prix» est valable jusqu'à la fin du mois de novembre. Cette région de vacances recèle encore de nombreux trésors à la fin de l'automne. Une dernière chance à ne pas laisser passer!

■ Vous n'avez pas utilisé vos chèques-voyage pendant l'été pour vous rendre à moitié prix en Valais et vous pensez qu'il est trop tard pour le faire? Détrompez-vous! A la fin de l'automne, le Valais offre encore de nombreuses attractions divertissantes: bain dans l'une de ses nombreuses stations thermales, randonnée dans les vignobles ou encore montée en altitude en téléphérique. En Valais, le soleil n'est jamais loin. Il vaut encore la peine d'organiser un voyage dans les hauteurs jusqu'à la fin du mois de novembre.

La route du soleil

Sport, soleil et wellness: la région des Portes du Soleil réunit ces trois atouts automnaux du Valais. Cet immense domaine, qui borde la frontière française, est un paradis des loisirs alpins. De nombreux moyens de transport desservent Champéry, Val d'Illiez-Les Crosets-Champoussin, Morgins et Torgon. Les randonneurs et cyclistes tout terrain ont jusqu'à 1000 kilomètres de parcours à leur disposition. Les lieux offrent donc un cadre idéal pour la pratique des sports de montagne avant l'arrivée de l'hiver.

Les bains thermaux, une oasis de détente que vous apprécierez après l'effort, se trouvent à deux pas: le «Thermes Parc» de Val d'Illiez, à l'entrée du domaine des Portes du Soleil, a été entièrement réaménagé. Vous pourrez passer à

Elisez les vainqueurs du concours photo!

Avez-vous déjà vu les photos de vacances des sociétaires Raiffeisen revenus du Valais? Vous pouvez accéder à la galerie en ligne du concours de photo depuis www.raiffeisen.ch/valais. Le saut de joie devant le Cervin est très apprécié, mais d'autres magnifiques sujets valaisans ont leurs chances de remporter les superbes prix mis en jeu. Le concours photo organisé dans le cadre de l'offre sociétaires Raiffeisen se poursuit jusqu'au 30 octobre.

Donnez des points à vos clichés favoris pour les faire gagner. Le vainqueur remportera un inoubliable week-end de luxe d'une valeur de 1000 francs. Les auteurs des photos classées 2e et 3e gagneront une excursion en famille d'une valeur de 500 francs. De plus, 50 chèques Reka d'une valeur de 100 francs chacun seront tirés au sort parmi tous les participants.

CARE SHOP®

TOP QUALITY
BEST PRICES
FAIR TRADE

PAR ÉGARD POUR VOTRE SANTÉ ET BIEN-ÊTRE

MADE OF NASA MEMORY-FOAM

Fauteuil tournant de bureau ERGOTEC SYNCHRO PRO

698.– au lieu de* 1598.– (en cuir)

au lieu de* 1298.– 498.–

Fauteuil tournant de bureau professionnel conçu selon les dernières acquisitions en matière d'ergonomie, forme anatomique parfaite; mécanisme synchro-blocable; réglage de hauteur par vérin à gaz de sécurité; adaptation individuelle au poids; **„MEMORY FOAM" appui-reins ergonomique** (S/M, L/XL); dossier à filet aéré inusable ménageant le dos et évitant la fatigue, ne «colle» pas au dos; **appui lombaire** à réglage (soutien de la colonne vertébrale et des disques); **appui-tête et appui-nuque** (amovible); **accoudoirs** à 12 positions de réglage en hauteur et latéralement avec appuis rembourrés; convient à toutes les activités quotidiennes au bureau, en particulier le travail à l'écran. Dimensions: (hxlxp) 48-65 x 52.5 x 48.5 cm, poids: 22 kg, mode d'emploi et de montage en fr, it, all, angl. Garantie 2 ans. **5 Pied:** bois/bambou, alu dépoli, alu poli, alu noir dépoli, alu noir poli; avec galets de tapis (galets pour sols durs en option: CHF 20.- les 5)

S/M L/XL

Couleurs du tissu: 1. guava, 2. yellow, 3. domingo, 4. curacao, 5. costa, 6. steel, 7. paradise, 8. olive, 9. demerera, 10. sombrero, 11. havana, 12. montserat; **Couleur du cuir:** noir

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

Appareil de massage par pulsation intensif ITM

au lieu de* 149.– 119.–

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

inclusive
• 16 BROSSES ENFICHABLES
• 1 STATION DE RECHARGEM.
• 1 NÉCESSAIRE DE VOYAGE

NOUVEAUTÉ MONDIALE!

Kit de soin des cheveux, du visage et des dents - FAZOR® 5 EN 1

au lieu de* 489.– 169.–

Rasoir avec 5 têtes de rasage; **Utilisation sec ou humide**; Tondeuse à **barbe et poils longs** avec tête de rasage précise réglable; Tailleuse de **poils oreilles/nez**; Tondeuse à barbe de précision; **Brosse à dents rechargeable** pivotante; Nécessaire de voyage (22 x 44 cm); Système de puissance (100 - 240 V, rechargement rapide, piles ion-lithium, etc.); Cadenas de voyage; Station de rechargement PowerPod

Couleurs : 1. noir, 2. blanc, 3. anthracite

Bâtons de trekking et de randonnée ERGOLITE PROTEC ANTISHOCK

au lieu de* 179.– 98.–

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

• modèle redéfini
• mesures redéfinies
• plus de légèreté

Veste fonctionnelle d'extérieur TITANIUM 6 EN 1

au lieu de* 698.– 198.–

Veste d'extérieur (4 saisons) haut de gamme, testée en conditions himalayennes/alpines, répondant aux exigences les plus élevées et offrant toute une panoplie de qualités techniques; fermeture avant avec zip dissimulé à ouverture en haut et en bas, avec protection du menton; 2 grandes poches intérieures poitrine zippées; 3 poches intérieures filet/velours; 4 poches extérieures zippées; toutes les fermetures éclair repoussent l'eau et sont en plus protégées; Cool-System: aération par zip ou velcro sous les aisselles; capuche réglable et amovible enroulable dans le col avec visière pouvant être utilisée avec un casque; manchettes réglables par velcro d'une seule main; cordon élastique à la taille et dans l'ourlet du bas; avec **2 vestes intérieures amovibles en tissu polaire** (isolation moyenne/élevée: 300/400g/L, diverses poches intérieures/extérieures zippées); fabriqué en HIMATEX deux couches, une fibre respirante imperméable à 100% au vent et à l'humidité; coutures thermosoudées imperméables; imperméabilité: 20'000 mm, micro-aération: 6'000 mvt (g/m²/24h); **kit spécial hiver/ski:** soufflet pare-neige se fixant par zip avec élastique pour veste extérieure/polaire; poche pour ticket sur le bras gauche; poche transparente amovible pour forfait remontées mécaniques; masque tête-casque pouvant être dissimulé dans le col; 1 masque visage tempête; HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made au Népal.**

11 Couleurs: 1. jaune, 2. orange, 3. rouge, 4. bleu ciel, 5. bleu glace, 6. bleu, 7. vert printemps, 8. olive, 9. gris, 10. noir.
9 tailles: 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Pantalon fonctionnel d'extérieur TITANIUM 3 EN 1

au lieu de* 349.– 149.–

Pantalon fonctionnel solide conçu avec de nombreux détails techniques: **optimal comme pantalon de ski/de trekking**; assorti à la veste TITANIUM 6 EN 1; zip latéral dissimulé sur toute la longueur de la jambe; coupe ergonomique; bretelles amovibles pour pantalon extérieur/polaire; bas de jambe réglable par velcro; 4 poches zippées imperméables; **kit spécial hiver/ski: 1 pantalon polaire amovible** avec taille plus haute à l'avant et à l'arrière, 2 poches latérales, 1 poche poitrine kangourou zippée; guêtres pare-neige élastiques amovibles avec bride de maintien; fabriqué en HIMATEX deux couches, une fibre respirante imperméable à 100% au vent et à l'humidité; surface couche supérieure en ripstop anti-déchirures et anti-abrasion particulièrement résistant aux genoux/fessier/intérieur des chevilles; toutes les coutures sont thermosoudées et imperméables; imperméabilité: 20'000 mm, respirabilité: 6'000 mvt (g/m²/24h); HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **100% Made au Népal.**

11 Couleurs: 1. jaune, 2. orange, 3. rouge, 4. bleu ciel, 5. bleu glace, 6. bleu, 7. vert printemps, 8. olive, 9. gris, 10. noir.
9 tailles: 2XS, XS, S, M, L, XL, 2XL, 3XL, 4XL

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Sac à dos multifonctions X-TRAIL HYDROLITE 27+5

au lieu de* 298.– 129.–

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

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

1 2 3 4 5

Article / dimension / couleur	Quantité	Prix
Date/signature		

Adresse Code: Panorama 10/12

Nom et prénom
Rue
NPA/localité
Téléphone
E-Mail

Commandes: CARESHOP GmbH, c/o Bürgerspital Basel, Ruchfeldstrasse 15, 4142 Münchenstein

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

Sous réserve d'erreur d'impression. Prix TVA incl., frais de port en sus.
Livraison jusqu'à épuisement du stock. *Somme des différents prix.

Venez visiter nos magasins «Careshop»:

- **4051 Bâle, c/o Büspishop, Aeschenvorstadt 55, Téléphone: 061 227 92 76**
  Lundi fermé • Mardi-Vendredi 10.00 - 18.00 • Samedi 10.00 - 16.00
- **4500 Solothurn, Bielstrasse 23, Téléphone: 032 621 92 91**
  Lundi fermé • Mardi-Vendredi 14.00 - 18.00 • Samedi 10.00 - 16.00

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

votre guise des bains arabes aux bains finnois et barboter dans divers jacuzzis.

Si vous préférez prendre de l'altitude, de nombreuses possibilités de remontées mécaniques s'offrent à vous jusqu'à la fin de la saison, le 21 octobre. En novembre aussi les vacanciers en quête de soleil trouveront encore des moyens de transport pour accéder aux hautes sphères. Le téléphérique de la Gemmi, par exemple, est en service jusqu'au 11 novembre. Dans le Haut-Valais, les téléphériques de Fürgangen-Bellwald et le chemin de fer à crémaillère du Gornergrat fonctionnent aussi toute l'année sans interruption. C'est aussi le cas des jolis petits téléphériques Dorenaz – Chamex et Riddes – Isérables dans le Bas-Valais. Pour ne pas se retrouver devant une station de téléphérique fermée, mieux vaut consulter les heures d'ouverture sur Internet (raiffeisen.ch/valais). Vous y verrez aussi combien les sociétaires Raiffeisen économisent sur les différents moyens de transport et attractions.

L'automne en Valais ne manque pas de charme, notamment dans le vignoble de Saillon.

Vin et randonnée

Cette année, la fraîcheur du mois de juillet a retardé les vendanges en Valais. Les randonnées dans les vignobles valent aussi le détour après les vendanges. Nous recommandons par exemple l'une des quatre étapes journalières de l'itinéraire qui mène de Martigny à Loèche. Ce tracé dans les vignes peut être parcouru à pied ou à vélo. Vous aurez sur votre chemin de nombreuses occasions de déguster du vin. Vous pourrez aussi le faire spontanément dans de nombreux endroits.

Le Musée du vin de Salgesch vous attend également sur la partie la plus haute, entre Sierre et Loèche. Vous y apprendrez entre autres pourquoi nos voisins Français, qui sont de bons vivants, parcouraient déjà au Moyen Âge de nombreux kilomètres jusqu'aux vignobles valaisans et ne tarissaient pas d'éloges à leurs égards. Notons que les premières traces de la culture de la vigne dans le Valais remontent à l'Age de glace.

Se protéger du froid

Si les températures baissent et que la météo se gâte progressivement à l'automne, une bonne raclette vous mettra du baume au cœur. Ou alors, peut-être un musée saura vous divertir. Les sociétaires qui présentent leur carte Maestro Raiffeisen personnelle ont gratuitement accès à plus de 30 musées en Valais. Citons par exemple le Musée et Chiens du Saint-Bernard et la Fondation Pierre Gianadda à Martigny. Cette dernière présente jusqu'à fin novembre la célèbre collection Merzbacher, qui comprend des œuvres de Van Gogh, Picasso et Kandinsky. Le Musée du Cervin à Zermatt, quoique de dimensions plus modestes, est tout aussi recommandé. L'exposition Zermatlantis montre de façon étonnante comment le village d'agriculteurs est devenu une station de renommée mondiale.

Le wellness est bien entendu lui aussi un bon moyen de se protéger du froid. Le Valais, véritable paradis thermal, offre les conditions idéales. Vous pouvez vous baigner à la température que vous souhaitez dans les stations thermales de Brigerbad, Loèche-les-Bains, Breiten, Ovronnaz ou Saillon. ■ **CLAUDIO ZEMP**

Réservations de dernière minute à la fin de l'automne

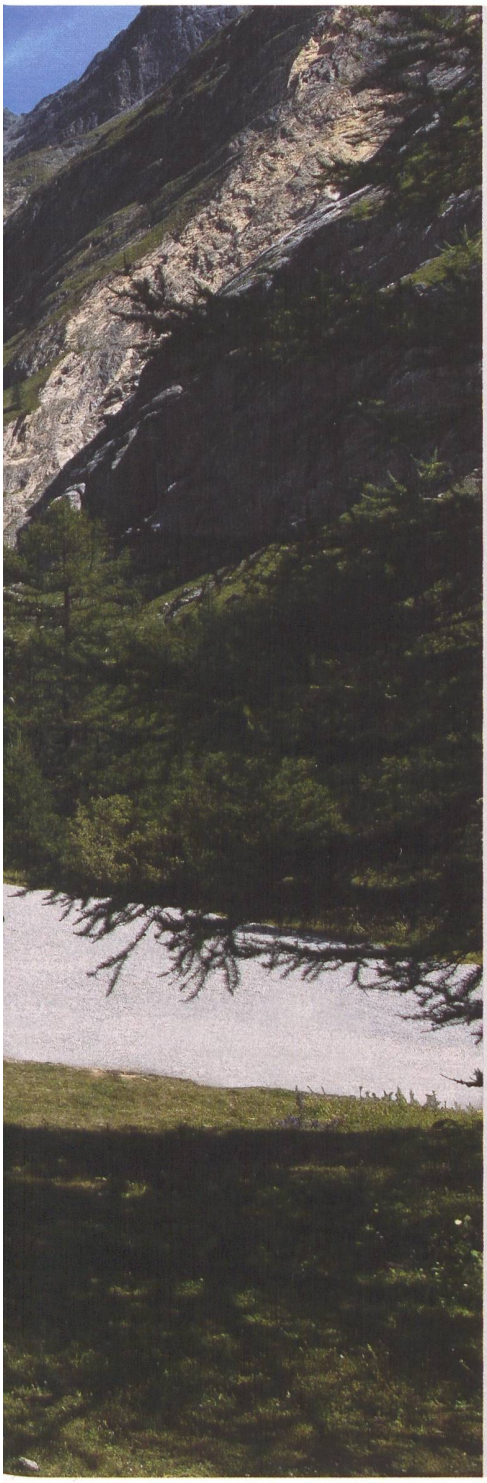
Pour fuir le brouillard. Ceux qui cherchent le soleil d'automne au-dessus du brouillard seront enchantés par l'Eggishorn. Le téléphérique au départ de Fiesch vous catapultera à 2926 mètres d'altitude en 20 minutes. Une vue panoramique sur des sommets de 4000 mètres et le glacier d'Aletsch vous y attend. Les sociétaires Raiffeisen apprécient ce magnifique paysage à moitié prix. Ouvert jusqu'au 21 octobre.
Infos: www.eggishorn.ch, tél. 027 971 27 00

La châtaigne en fête. Profitez de votre excursion pour vous rendre à Fully à l'occasion de la «Châtaigneraie», qui aura lieu les 15 et 16 octobre. La fête de la châtaigne vous réserve de nombreuses surprises culinaires. Elle attire depuis plusieurs années un nombre croissant d'amateurs des saveurs automnales. L'événement célèbre la récolte des châtaignes dans les bois aux alentours de Fully.
Infos: www.fullytourisme.ch, tél. 027 746 20 80

Floraison du safran. En Suisse, l'or rouge est cultivé uniquement dans le village de Mund, près de Brigue. La récolte du safran a lieu en octobre. Le Musée du safran ouvre également ses portes à cette occasion. Enfin, les visiteurs découvriront des histoires sauvages sur cette plante rare en arpentant le chemin didactique qui fait le tour des champs de safran de Mund.
Infos: www.mund.ch, tél. 079 409 35 36 (musée)

L'art en pleine nature

Pourquoi ne pas profiter de l'action sociétaires en Valais pour se rendre au pied du barrage de Mauvoisin et admirer l'œuvre monumentale de Michael Heizer, l'un des pionniers du Land Art. Cette création originale a bénéficié du soutien de Raiffeisen.



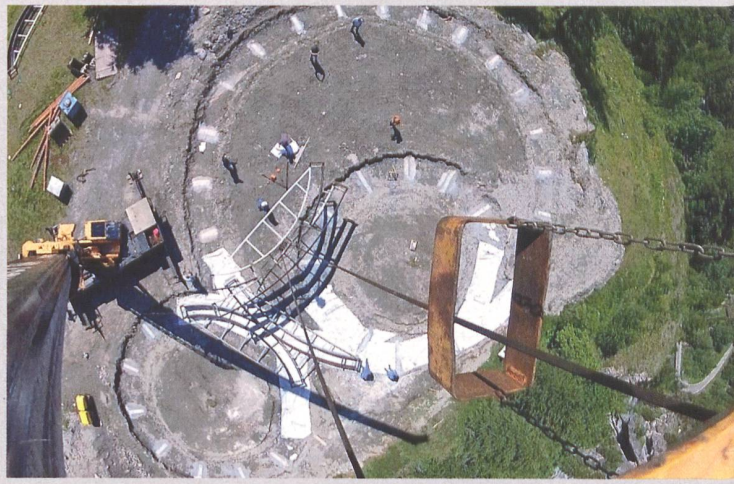
La sculpture monumentale de Michael Heizer dialogue avec le paysage du haut val de Bagnes.

Lors du vernissage de l'œuvre, de nombreux invités ont parcouru le site.

■ S'intégrant à merveille à une plateforme héritée du temps de la construction du barrage de Mauvoisin, la sculpture de l'artiste américain Michael Heizer interpelle les randonneurs qui se rendent dans le haut val de Bagnes. Le lieu incite à la méditation. Trois cercles parfaits entaillent le sol et répondent au relief tourmenté des Alpes valaisannes. L'œuvre s'inscrit dans une démarche artistique hors normes.

Dialogue avec le paysage

Sortir des contraintes muséales, des limites spatiales et des considérations mercantiles, aller au contact de la nature, le Land Art a repoussé les barrières du marché habituel de l'art. Et Michael Heizer, 68 ans, fait partie des pionniers de cette forme d'expression. Il est notamment l'auteur, en 1969, de Double Negative, deux tranchées rectilignes (400 mètres de long et 15 mètres de



De leur lieu de production à Aigle, les éléments en acier corten ont été acheminés par convoi exceptionnel avant d'être installés sur le site à Mauvoisin. Certains passages ont nécessité beaucoup d'attention.

Infos

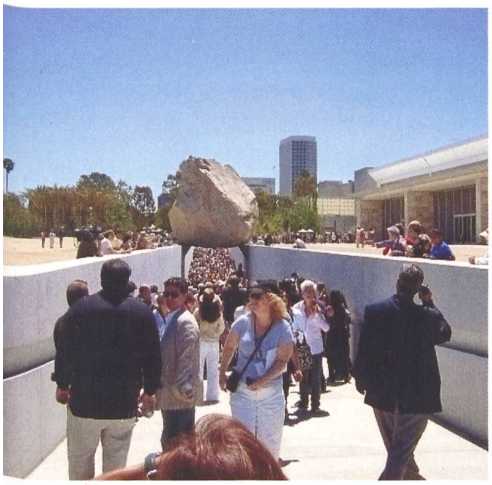
Fondation Air & Art
Technopôle 1
3960 Sierre
Tél. 027 456 50 80
fondation@air-art.ch, www.air-art.ch

Train Martigny-Le Châble, puis car postal
Le Châble-Fionnay-Mauvoisin
Hôtel de Mauvoisin, ouvert de juin à octobre, selon les conditions, tél. 027 778 11 30 / 078 766 16 19, www.hoteldemauvoisin.ch

profond) creusées dans le désert du Nevada, ou, plus récemment, de Levitated Mass, un bloc de granit de 340 tonnes posé au-dessus d'une tranchée au Los Angeles County Museum of Art.

L'artiste fasciné par le monumental s'engage dans un duel héroïque avec la nature. Il considère «la terre comme le matériau au plus fort potentiel puisqu'elle est à l'origine de tout». Il vit aujourd'hui retranché à proximité du désert du Nevada. Il y façonne depuis 1972 sa Complex City, sans doute l'œuvre d'art contemporaine la plus imposante jamais réalisée, mais il refuse l'accès au site tant qu'elle n'est pas terminée.

A Mauvoisin, même s'il ne s'est jamais rendu sur les lieux, Michael Heizer a inscrit en négatif trois cercles tangents – l'œuvre s'appelle Tangential Circular Negative Line – qui s'inspirent d'un dessin qu'il a tracé dans le désert, il y a quarante ans, au guidon de sa moto. La parfaite géométrie des cercles creusés en négatif sur une plage de gravier s'oppose au décor montagneux, au barrage qui eux sont hors sol, en positif.



Levitated Mass est l'une des dernières oeuvres réalisées par Michael Heizer au Los Angeles County Museum of Art.

Défi de taille

C'est la première fois que l'artiste américain réalise une œuvre pérenne de cette envergure hors des USA. L'ouvrage couvre une surface totale de 34 x 23 mètres et il est composé de cercles bordés d'acier corten. Les 26 tonnes d'éléments ont dû être acheminées par convoi exceptionnel, sur une route sinueuse et étroite, à travers des villages de montagne, de leur lieu de production, l'entreprise Zwahlen & Mair à Aigle, jusqu'au fond du val de Bagnes, à près de 2000 mètres d'altitude. Il aura fallu près de deux ans et demi d'efforts, des premiers contacts avec l'artiste jusqu'au vernissage, le 18 août dernier. La réalisation difficile de l'œuvre a été soutenue par les autorités régionales et cantonales ainsi que par Raiffeisen et une série de mécènes.

La sculpture de Michael Heizer se caractérise par son gigantisme et sa facture industrielle. La couleur chaude de l'acier corten et la géométrie des formes entrent en parfait contraste avec l'environnement. Le matériau industriel affirme l'esthétique contemporaine d'une intervention dans et sur le paysage.

Première étape

Cette remarquable réalisation constitue la première étape d'un parcours d'art contemporain unique au monde, propre à renforcer l'attrait culturel du canton du Valais. C'est du moins l'ambition du designer Jean-Maurice Varone, initiateur du projet et président de la Fondation Air & Art, qui souhaite confier à des artistes internationaux la création d'œuvres monumentales et pérennes dans chacun des treize districts valaisans.

Pour Jean-Maurice Varone, la rencontre du Land Art et du Valais est une évidence: «Les premières œuvres de Land Art ont été réalisées dans les paysages désertiques de l'Ouest américain. Que ce soit dans les déserts ou au cœur des Alpes, nous sommes dans des territoires à forte personnalité. C'est à mes yeux une source de cohérence pour l'implantation de projets de ce type en Valais et une force, car il ne pourrait être réalisé dans les lieux traditionnels de l'art contemporain que sont les centres urbains.»

■ **PHILIPPE THÉVOZ**

Raiffeisen et l'art

Lors du vernissage de l'œuvre monumentale de Michael Heizer dans le haut val de Bagnes, le directeur du Siège Suisse romande de Raiffeisen Suisse Alain Girardin a évoqué dans son allocution l'important engagement du troisième groupe bancaire dans les domaines de l'art et de la culture dans notre pays.

Pour Raiffeisen, ce soutien passe d'abord par les multiples appuis des banques aux institutions et manifestations de leur région respective. A plus grande échelle, la Fondation du Centenaire Raiffeisen attribue régulièrement des dons à des projets culturels dont l'intérêt dépasse le cadre régional. De plus, l'engagement du groupe bancaire pour l'art s'exprime au travers de ses infrastructures. En effet, les Banques Raiffeisen intègrent volontiers des œuvres dans l'aménagement intérieur et extérieur de leurs mille points de vente, mais donnent aussi la possibilité aux artistes de la région d'exposer leurs créations. La promotion de l'art dans la construction peut d'ailleurs s'exprimer chez Raiffeisen de façon très spectaculaire puisque la fameuse «Stadtlounge» de St-Gall a vu le quartier du siège de Raiffeisen Suisse se muer en salon urbain, grâce au génie créatif de Pipilotti Rist et Carlos Martinez.

Raiffeisen est bien connue pour ouvrir la voie et explorer elle-même de nouvelles voies. Ainsi ont été mises sur pied des enchères d'art caritatives intitulées «börsenart», qui se déroulent chaque année à Zurich. Il s'agit tout à la fois d'une plateforme de promotion des jeunes talents dans notre pays et d'une manifestation en faveur d'une association suisse qui s'engage pour la promotion de la créativité auprès des enfants et des jeunes. Une réelle stimulation pour l'art.

Et cet engagement pour l'art prend à Mauvoisin une toute nouvelle dimension avec cette participation au financement de la première des œuvres d'art grand format qui vont ponctuer le paysage valaisan. Cet engagement grandeur nature fait aussi partie de la volonté de Raiffeisen de rendre la culture accessible au plus grand nombre, à l'instar des avantages offerts aux 1,8 million de sociétaires tels que le Passeport Musées ou des rabais jusqu'à 50 % sur de nombreux spectacles et manifestations culturelles.

Courbatures et douleurs musculaires!

Et si vous aviez votre propre masseur personnel?

Plus d'effets en profondeur grâce à la chaleur infrarouge

Depuis l'aube des temps, le massage est prisé par les hommes comme une méthode de soin très efficace. Qui s'en étonnera.Les techniques de massage permettent d'assouplir la musculature et de stimuler l'irrigation sanguine. Les douleurs qui résultent d'efforts excessifs ou de mauvaises positions peuvent être soulagées grâce à un massage dorsal. Un massage optimise le bien-être physique et mental. Un Massage peut augmenter la qualité de vie d'une personne et renforcer durablement son état de santé mental et corporel.

Le nouveau siège masseur multifonctions de SmartQ® associe techniques de pointe et savoir-faire traditionnel pour le plus grand bonheur de ses utilisateurs qui ne cessent d'en faire l'éloge. Il utilise une technologie de pointe spécialement mise au point et présente seulement dans les lourds fauteuils de massage. A la place de la rotation habituelle de boules qui montent simplement le long de votre dos, cet appareil offre un système dual d'axes de pression qui ondule de façon symétrique et antagonique, simulant ainsi, en 3-D, idéalement les mouvements des mains et des doigts d'un masseur professionnel. La sélection et la combinaison innovante de techniques de massage par vibration, roulement, swing et pétrissage garantissent une expérience des plus agréables.

La pression différenciée le long des méridiens et de la colonne vertébrale aide à dissoudre les blocages énergétiques, à calmer les nerfs et à stimuler la circulation sanguine. Le massage par pétrissage (Shiatsu) assure un massage en profondeur et stimule et renforce les muscles. Le massage par roulement est une technique pariculièrement douce et agréable qui stimule la circulation sanguine et le drainage lymphatique. Les vibrations aident à soulager les crampes musculaires et permettent une détente psychique.

Par le biais de la télécommande, les têtes de massage peuvent être naviguées individuellement vers la zone problématique. De même, la répartition des points de pression le long de la colonne vertébrale peut être définie très précisément selon les besoins individuels grâce au réglage variable des largeurs. Plus long de 8cm, le massage permet d'atteindre les épaules. Le nouveau siège de massage SmartQ® relax premium 4 en 1 convainc sur beaucoup de plans et peut être commandé en Suisse exclusivement auprès de SwissQualified SA et nouvellement chez votre droguiste. Garantie 2 ans. Par commande directe (téléphone, coupon ou internet), il vous sera livré par la poste et peut être testé pendant 8 jours sans aucun engagement de votre part.

Offres spéciales

pour les lectrices et les lecteurs du magazine **Panorama** à un **prix avantageux** de **249.- CHF** au lieu de 448,- CHF.

SWISSQ® QUALIFIED
www.sq24.ch

Je commande avec un droit de renvoi dans les 8 jours N66-IPA-66

Article: Chaise de massage SmartQ 4 en 1 pour 249.-/pièce	**Article-No.:** 21-015-66	**Quantité:**

Nom/Prénom:

Adresse:

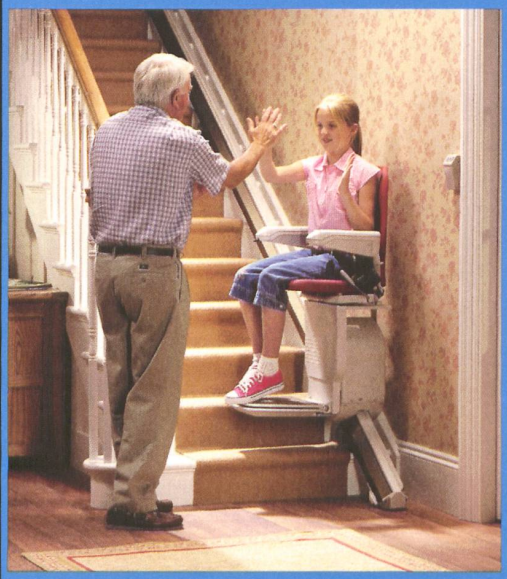
NPA/Lieu: Téléphone:

Signature:

Expédition à: SwissQualified AG, Postfach, 9029 St. Gallen
Téléphone: 0848 000 201, Fax: 0848 000 202, www.sq24.ch

LA MOBILITÉ À DOMICILE - se déplacer à tout moment sans soucis

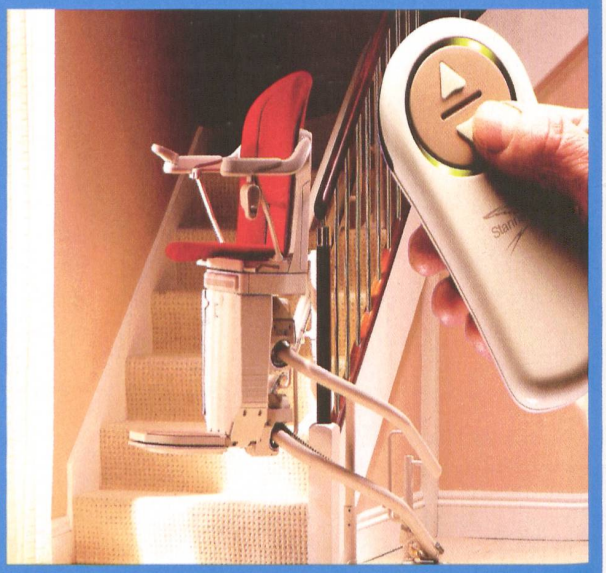
HERAG



Rester longtemps auprès des siens dans l'environnement familier

HERAG AG
8707 Uetikon am See ZH

Herag Romandie
1510 Moudon VD
☎ 021 / 905 48 00
www.herag.ch/fr



MONTE-ESCALIERS À PLATEFORMES

MONTE-ESCALIERS À SIÈGE **Stannah**

Premier bancomat drive à Fribourg

Trouver une place de parc afin de s'arrêter juste quelques instants pour retirer de l'argent met souvent les nerfs à rude épreuve. A Granges-Paccot, cet exercice de patience appartient désormais au passé. Pour répondre à l'évolution des besoins de ses clients, la Banque Fribourg-Ouest innove: à la fin juin, elle a mis en service le premier bancomat drive du canton de Fribourg.

Le nouvel appareil est installé sur la route de Morat à Granges-Paccot, l'axe le plus fréquenté de la région, à côté du site sportif de Saint-Léonard. Flambant neuf, il attend les automobilistes qui n'ont plus à sortir de leur véhicule pour effectuer un retrait, consulter leur solde ou charger leur carte cash.

A noter que les Banques Raiffeisen se montrent pionnières en la matière. Des bancomat drive ont déjà vu le jour à Collombey-Muraz (VS) et à Porrentruy.

(spx)

S'approvisionner au bancomat sans bouger de sa voiture, c'est possible à Granges-Paccot.

Le Salon suisse des saveurs authentiques

Du mercredi 31 octobre au dimanche 4 novembre 2012, Goûts & Terroirs, le Salon suisse des saveurs authentiques aura lieu à Espace Gruyère (Bulle, FR). Rendez-vous national pour tous les amateurs de plaisirs gustatifs, cette 13e édition promet de belles rencontres aux quelque 44000 visiteurs attendus, chaque jour dès 10 heures.

Goûts & Terroirs a le plaisir d'accueillir cette année des invités et hôtes d'honneur de choix: la Régie Fédérale des Alcools et les spiritueux suisses, la 5e édition du Swiss Bakery Trophy, ainsi que l'Auvergne, une région française à découvrir. Sans oublier, bien sûr, plus de 280 exposants venus des quatre coins de la Suisse et d'ailleurs. Ne manquez pas les événements qui font le succès de Goûts & Terroirs: l'Arène Gourmande et ses démonstrations culinaires par de grands chefs et des peoples, les Ateliers du Goût et l'Ecole du Goût.

(com.)

Plus d'information sur www.gouts-et-terroirs.ch

Une entreprise familiale à votre service depuis 1953

BUCHARD voyages

Tous nos voyages en car 4* jusqu'à 76 places

N°1 en Suisse romande

Nos marchés de Noël

Départs des grandes localités de Suisse romande

● **Marchés de Noël en Alsace** ..... **2 jours** ..... dès **Fr. 195.-**
Logement en hôtel 3* avec petit déjeuner buffet

• **Strasbourg et Riquewihr** ..... **Fr. 220.-**
1 au 2 déc., 7 au 8 déc., 8 au 9 déc., 14 au 15 déc., 15 au 16 déc. 2012

• **Strasbourg et Kaysersberg** ..... **Fr. 195.-**
30 nov. au 1 déc., 6 au 7 déc., 13 au 14 déc., 20 au 21 déc., 21 au 22 déc., 22 au 23 déc. 2012

• **Strasbourg et Colmar** ..... **Fr. 195.-**
24 au 25 nov., 2 au 3 déc., 3 au 4 déc., 4 au 5 déc., 5 au 6 déc., 9 au 10 déc., 16 au 17 déc., 17 au 18 déc., 18 au 19 déc., 19 au 20 déc. 2012

● **Marchés de Noël en Forêt-Noire et en Alsace** ..... **3 jours** ..... **Fr. 395.-**
12 au 14 déc. 2012
Demi-pension, visites incluses

● **Marché de Noël et séjour de rêve à Stuttgart** ..... **3 jours** ..... **Fr. 390.-**
30 nov. au 2 déc., 7 au 9 déc., 14 au 16 déc. 2012
Logement en hôtel 4* avec petit déjeuner buffet

● **Les plus beaux marchés de Noël en Allemagne** ..... **6 jours** ..... **Fr. 930.-**
2 au 7 déc. 2012
Demi-pension, excursions incluses avec guide

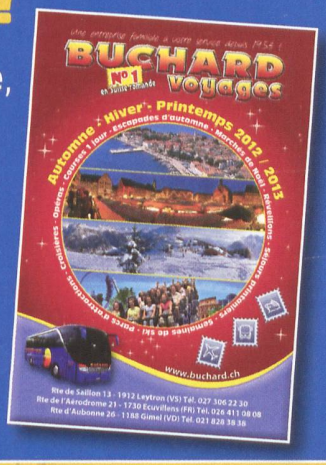
● **Marchés de Noël à Munich** ..... **3 jours** ..... **Fr. 395.-**
7 au 9 déc. 2012
Logement en hôtel 4* avec petit déjeuner buffet

● **Marchés de Noël dans les Dolomites** ..... **4 jours** ..... **Fr. 595.-**
13 au 16 déc. 2012
Demi-pension (+ dîner du 3e jour inclus), excursions incluses

● **Marchés de Noël à Salzbourg et lac St-Wolfgang** ..... **4 jours** ..... **Fr. 575.-**
23 au 26 nov. 2012
2 soupers inclus, visite guidée de Salzbourg

Demandez notre catalogue Automne – Hiver – Printemps 2012/2013 !

Escapades d'automne, marchés de Noël, réveillons, séjours printaniers, semaines de ski, parcs d'attractions, croisières, opéras, courses d'un jour



● **Marchés de Noël à Nuremberg, Prague et Munich** ..... **6 jours** ..... **Fr. 895**
16 au 21 déc. 2012
Demi-pension, excursions incluses avec guide

● **Noël dans les Dolomites** ..... **6 jours** ..... **Fr. 995**
21 au 26 déc. 2012
Demi-pension (+ dîners des 4e et 5e jours inclus), excursion incluses

● **Noël en Auvergne** ..... **6 jours** ..... **Fr. 940**
22 au 27 déc. 2012
Pension complète (sauf repas a/r), excursions incluses ave guide

RENSEIGNEMENTS ET INSCRIPTIONS

VALAIS
Tél. 027 306 22 30
Rte de Saillon 13
1912 Leytron
info@buchard.ch

FRIBOURG
Tél. 026 411 08 08
Rte de l'Aérodrome 21
1730 Ecuvillens
ecuvillens@buchard.ch

VAUD
Tél. 021 828 38 38
Rte d'Aubonne 26
1188 Gimel
gimel@buchard.ch

3 ADRESSES POUR MIEUX VOUS SERVIR

GARANTIE DE VOYAGE
Garantie pour l'aller et le retour
Voyages à forfait, la sécurité en plus

www.buchard.ch

Les conditions générales de BUCHARD Voyages S.A. s'applique

Soutien à la culture yverdonnoise

Après avoir soutenu une pièce de théâtre il y a deux ans pour son centenaire, la Banque Raiffeisen d'Yverdon-les-Bains tenait à s'engager pour la culture yverdonnoise. Parmi les différents projets examinés, Le Petit Globe est sorti du lot. Pour la banque, miser sur la programmation variée de ce théâtre qui parle à tous les publics est une manière de toucher l'ensemble des sociétaires. Un soutien annuel de 15 000 francs sera versé à l'Association qui gère le théâtre, et cela sur trois ans.

Jean-Marc Layaz (à g.) et Laurent Bertschi (2e depuis la dr.) de la Banque d'Yverdon-les-Bains entourent l'équipe du Petit Globe.

Initialement construit par une compagnie de la Vallée de Joux, le Petit Globe a été racheté par la Ville d'Yverdon, il y a 5 ans, pour compléter l'offre culturelle de la région. Installé à l'extrémité du Parc des Rives, là où la Thièle rejoint le lac, le petit édifice en bois, haut de 14 mètres, peut accueillir jusqu'à 220 personnes. Son architecture d'inspiration élisabéthaine fait référence au fameux Shakespeare's Globe Theatre de Londres. La saison culturelle, de mai à septembre, offre des spectacles pour tous les goûts. A l'affiche de cette année, de la musique, de l'improvisation, du cirque, de la poésie, un festival de film, des conférences, des spectacles jeune public et même des ateliers d'initiation au cinéma d'animation. Les sociétaires de la Banque d'Yverdon-les-Bains y bénéficient d'une réduction de 3 francs par spectacle sur présentation de leur carte Maestro. (spx)

Ils ont gagné avec le Tour de Romandie

Le concours organisé par Raiffeisen dans le cadre du Tour de Romandie a dépassé toutes les attentes. Plus de 15 000 bulletins ont été retournés. Parmi eux, trois gagnants ont été désignés par tirage au sort pour remporter un vélo d'une valeur de 2900.– et les sept suivants se sont vu offrir une tenue cycliste.

Les gagnants d'un vélo aux couleurs Raiffeisen: Henri Favez, Yverdon-les-Bains; Maurizio Anichini, St-Cergue; Denis Laffly, de Vallorbe.

Les gagnants d'une tenue cycliste Raiffeisen: Axel Pidoux, Lucens; Yves-Etienne Kahn, Morges; Céline Schwery, Sion; Gaby Paratte, Porrentruy; Jessica Martin, Payerne; Sophie Ficher, Rivaz; Marc Bécholey, Pringy. **(spx)**

Les représentants de la Banque Mont-Aubert Orbe, Cyril Rod et Marjan Stanojkovic, entourent Denis Laffely.

Henri Favez (au centre) avec les responsables de la Banque d'Yverdon-les-Bains, Jean-Marc Layaz et Laurent Bertschi.

Andrea Sandri et Robert-Alexandre Rochat de la Banque Nyon-La Vallée remettent son vélo à Maurizio Anichini.

Fédération fribourgeoise: passage de témoin dans la sérénité

Une page se tourne à la tête de la Fédération des Banques Raiffeisen de Fribourg romand. Lors de l'assemblée générale qui s'est tenue en mai à Rue, Michel Pauchard a été chaudement applaudi au moment de remettre son mandat de président à Christian Gapany. Revenons ici sur leurs parcours respectifs.

A la tête d'un bureau technique, Michel Pauchard a, par sa famille, toujours été en contact avec la Banque Raiffeisen à Domdidier. Il en est client depuis ses premiers salaires. C'est en mars 1976 qu'il entre au conseil d'administration. Il en est nommé vice-président en 1980 et président douze ans plus tard. Il mène à bien deux fusions avec la Banque de Villarepos en 1994 et celles de Dompierre-Russy et de St-Aubin et environs en 1998. Le rayon d'activité de la banque s'étend sur les régions d'Avenches et du Vully. Il s'engage parallèlement au sein de la Fédération régionale de Fribourg romand dès 1998. Il en devient président dès 2003 suite au décès soudain de Germain Kolly. En neuf ans, la somme de bilan des banques fribourgeoises double. Il s'engage dans les processus de fusion, le nombre d'établissements passe de 15 à 11. Sa personnalité et son expérience politique dans sa commune de Domdidier – tour à tour conseiller général, conseiller communal puis syndic – lui permettent de faire avancer les projets. Son mandat de délégué auprès de Raiffeisen Suisse court jusqu'en 2013 et celui de président du CA de la Banque Basse Broye Vully jusqu'en 2014. Michel Pauchard continue d'œuvrer au rayonnement de Raiffeisen dans sa région et bien au-delà.

Doyen à l'Ecole professionnelle artisanale et industrielle de Fribourg, Christian Gapany a la responsabilité de la gestion des professions de la mécanique et de la métallurgie pour le canton de Fribourg. Il est affilié au mouvement Raiffeisen depuis sa plus tendre enfance grâce à la conviction de ses parents alors sociétaires de la Banque de Marsens. C'est en 2000 qu'il entre dans le CA de la Banque Marsens-Morlon. Nommé président en 2006, il occupe cette fonction au sein de la nouvelle Banque du Gibloux après la fusion avec l'établissement voisin en 2010. Depuis 2006, il s'engage au comité de la Fédération régionale. Il assume le mandat de délégué auprès de Raiffeisen Suisse. Il est élu président de la Fédération des Banques Raiffeisen de Fribourg romand en mai de cette année. **(ptz)**

Christian Gapany (ci-contre) succède à Michel Pauchard (ci-dessus) à la tête de la Fédération des Banques Raiffeisen de Fribourg romand.

Photos: Ldd.

Sortie à vélo avec Didier Cuche

Dans le cadre du sponsoring du Giron Jurassien de ski, la Fédération neuchâteloise des Banques Raiffeisen a organisé une sortie a vélo à laquelle ont participé soixante clients et vingt collaborateurs provenant des quatre banques du canton. Ils ont eu le plaisir de pouvoir pédaler avec le jeune retraité du ski , Didier Cuche, qui était accompagné de Jean-Michel Schaer, président du Giron et d'Alain Cuche, son frère et manager. La balade accessible à chacun s'est déroulée au Val-de-Ruz, pays de la famille Cuche, sous un ciel chargé. Les participants se sont ensuite retrouvés à la place du Boveret à Chézard pour une torrée neuchâteloise. Pendant l'apéritif, le président de la Fédération neuchâteloise, Jean-Bernard Wälti, a remercié Didier Cuche pour sa magnifique carrière. Jean-Michel Schaer a, de son côté, présenté le Giron Jurassien ainsi que le Centre Régional de Performance. De son côté, Didier Cuche a tenu à remercier le Groupe Raiffeisen pour son large engagement dans le ski, autant pour l'élite que pour la relève. Les invités ont ensuite eu tout loisir de discuter avec le champion et obtenir des dédicaces. **(ema)**

Le réseau câblé de upc cablecom:

Ne passez pas à côté du raccordement de votre bien immobilier au réseau le plus puissant de Suisse

Uniquement avec le raccordement câblé, la base des services suivants:

- TV analogique et numérique et radio dans chaque pièce
- Utilisation simultanée de nos produits sans perte de qualité
- Télévision numérique en qualité HD
- Internet trois fois plus rapide que l'offre DSL la plus rapide (uniquement avec Fiber Power Internet 100)
- Appels gratuits vers le réseau fixe de 34 pays
- Service Plus – le pack sans souci pour votre bien immobilier

Informez-vous dès à présent!

Réseau câblé = TV analogique + Digital TV + Internet + Téléphonie

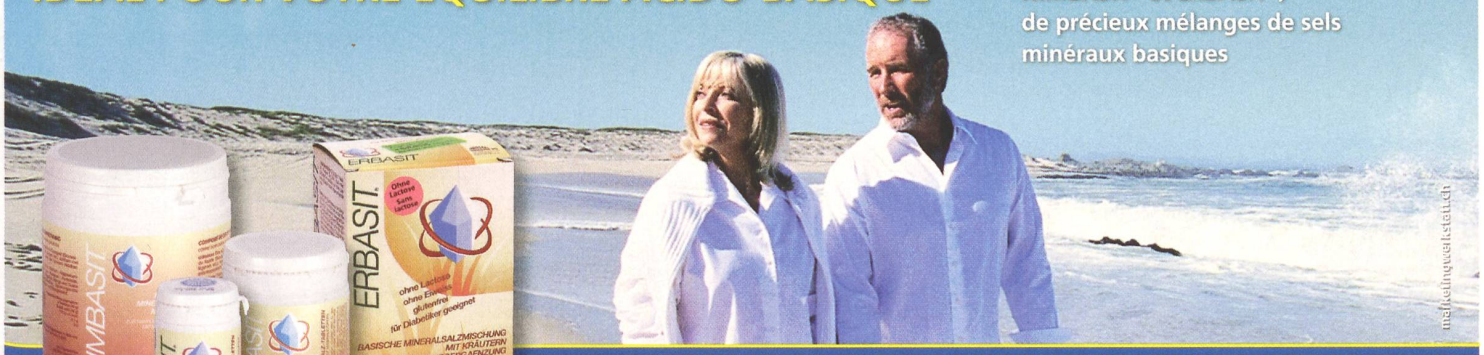
0800 550 800 ou
upc-cablecom.ch/raccordement

Plus de performance, plus de plaisir.

upc cablecom

IDÉAL POUR VOTRE ÉQUILIBRE ACIDO-BASIQUE

NIMBASIT® et ERBASIT®, de précieux mélanges de sels minéraux basiques



Le complément alimentaire quotidien – Des nutriments pour votre corps
Disponible sous forme de poudre et de comprimés

Notre cadeau à notre organisme!

En prenant quotidiennement les minéraux basiques en complément de votre alimentation, vous faites du bien à votre corps. Vous lui fournissez des nutriments dont il manque à cause des aliments dénaturés (sucrés, traités par des produits chimiques, fastfood) et qui agissent positivement sur la régulation de votre équilibre acido-basique.

biosana Compléments alimentaires et cosmétique naturelle Pionnier suisse depuis 1972

biosana 40 Jahre | années | anni 1972–2012
www.biosana.ch

Renvoyez-nous ce coupon pour recevoir un **échantillon gratuit du mélange de sels minéraux basiques NIMBASIT®** et la documentation.

Nom/Prénom _____

Adresse/n° _____

NPA/ville _____

Envoyez ce coupon à: Biosana SA, Industriestrasse 16, 3672 Oberdiessbach

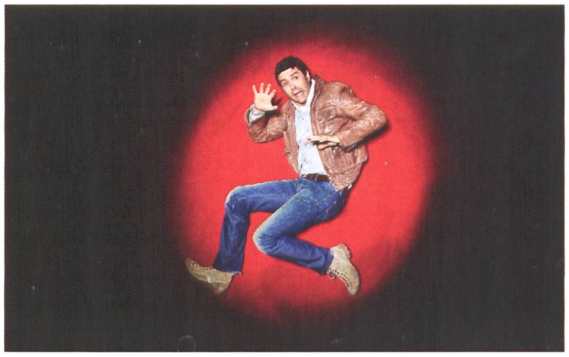
Biosana SA, 3672 Oberdiessbach
Tél. 031 771 23 01, Fax 031 771 23 22
info@biosana.ch, www.biosana.ch

Les produits Biosana ne contiennent pas de substances génétiquement modifiées et n'ont pas été testés sur des animaux. Ils sont disponibles dans les drogueries, pharmacies et magasins de produits diététiques.

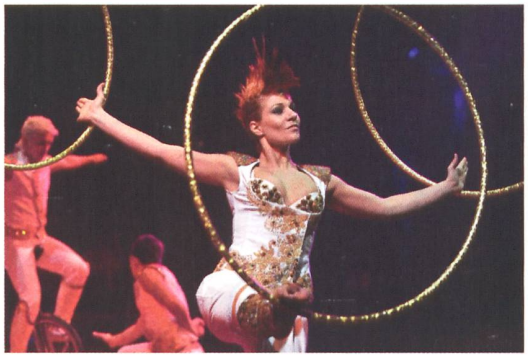
IPAN 05-2012 f

La passion du cirque

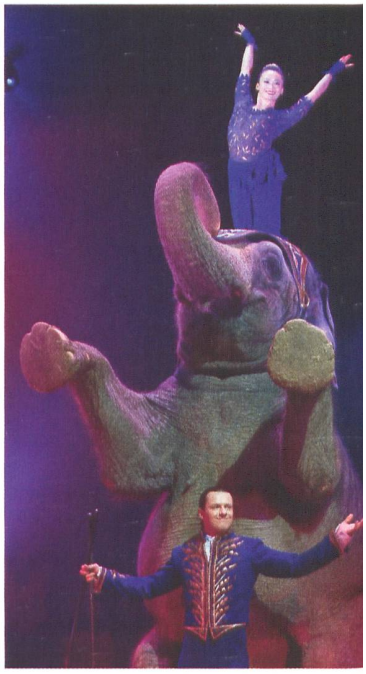
Pour la 94e fois, le Cirque Knie dresse son chapiteau dans les principales localités de Suisse romande. Les sociétaires Raiffeisen bénéficient de 25 % de réduction sur un grand nombre de représentations.



Laurent Deshusses, le «clown» de la tournée 2012, campe un fieffé râleur.



La troupe Bingo entraîne le public dans l'univers enchanté du spectacle.

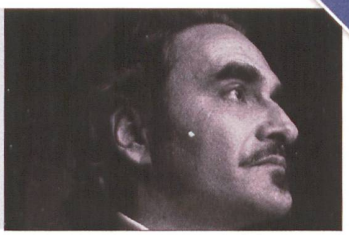


■ Intitulée «Passion cirque», la tournée du Cirque Knie délivre à nouveau un spectacle magique qui mêle exploits, émotions et rires. Le fil rouge humoristique romand est assuré par le comique genevois Laurent Deshusses dont les interventions de Genevois râleur et les «te dieu te dieu» à répétition font mouche. Parmi les temps forts de l'affiche 2012, la performance de la troupe ukrainienne Bingo ouvre les feux avec son art acrobatique entraînant le public dans l'univers de tous les possibles. Venus de Cuba, les athlétiques Leosvel & Diosmani défient la gravité, pendus à l'horizontale le long d'un mât chinois. Et le russe Semeon Krachinov, pour qui

Evénements

MEMBER PLUS

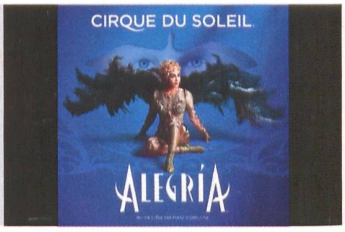
Stephan Eicher
9 décembre 2012
Salle des Fêtes, Thônex
25 % de rabais



Cirque Knie
jusqu'en novembre 2012
Tournée Suisse
25 % de rabais

BB Brunes
22 février 2013
Salle des Fêtes, Thônex
25 % de rabais

Alegria – Cirque du Soleil
22 et 23 décembre 2012
Arena, Genève
25 % de rabais



Gracieuse, Valérie Inertie évolue dans sa roue de Cyr qui semble douée d'une volonté propre.

Le chapiteau du Cirque Knie, c'est

5000 m² de superficie
2500 kilos de toile
120 km de coutures
5 mios de piqûres d'aiguilles
3100 heures de travail
37 personnes pour le montage

le jonglage n'a plus de secrets, fait virevolter balles et massues avec dextérité, forçant même la difficulté jusqu'à chercher son équilibre perché sur un monocycle. Citons aussi les Dalian Girls, huit jeunes Chinoises enchaînant les prouesses acrobatiques sur leurs vélos, formant une sarabande effrénée sur la piste.

De l'acrobatie au dressage

Dans un registre plus poétique, la gracieuse Valérie Inertie envoûtera le public par la force de sa danse toute en puissance dans une roue de Cyr, un immense anneau aussi simple dans sa forme que redoutable dans son utilisation. On retrouve également avec plaisir dans deux numéros les Fratelli Errani, sixième génération d'une famille de cirque italienne, qui perpétuent la tradition des jeux équestres en effectuant une impressionnante course de poste hongroise, menant plusieurs chevaux au galop debout sur leurs croupes et reviennent ensuite s'affirmer en maîtres du saut acrobatique sur leur trampoline.

Qui dit Knie dit aussi bien sûr numéros avec des animaux. Cette riche expérience du dressage, transmise de génération en génération, a incontestablement fait la renommée internationale de la famille – en 1960, ils étaient les premiers à faire entrer une girafe sur la piste, puis un rhinocéros blanc en 1968. La tournée 2012 ne fait pas exception. Les stars incontournables à l'affiche restent les chevaux et les éléphants qui se succèdent sur scène. Franco Knie junior et son épouse Linna ne manquent pas de susciter l'admiration des petits comme des grands avec leurs trois imposants pachydermes asiatiques, conduits de main de maître. Et lorsqu'il n'est pas sur les bancs de l'école itinérante, leur fils le jeune Chris Rui – la huitième génération – est également de la partie. Chevaux, poneys et zèbres foulent la piste sous la direction des maîtres incontestés de l'art équestre, Frédy Knie junior assisté de Mary-José et de leur fille, Géraldine.

Le zoo itinérant mérite également le détour. Ouvert de 9h à 19h30, celui-ci accueille entre autres des éléphants et des poneys qui se prêtent aux balades pour le plus grand plaisir des visiteurs, une vaste écurie de chevaux, fierté de la dynastie Knie, mais aussi des zèbres, chameaux, lamas, ou encore des chèvres naines africaines et des singes capucins.

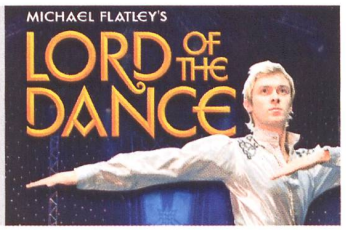
Commandez vos billets pour le spectacle du cirque Knie et profitez de 25 % de réduction sur les dates de représentations figurant sur le site www.raiffeisen.ch/memberplus. D'autres événements vous y attendent. ■ **SYLVIE PIDOUX**

.es éléphants asiatiques obéissent au doigt et à l'œil à Franco Knie.

Billets & infos: raiffeisen.ch/memberplus

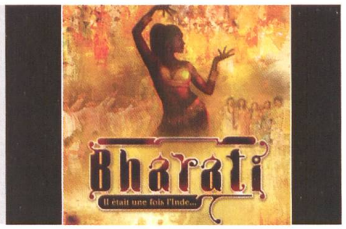
Laurent & Deshusses
23 février 2013
Salle CO2, La Tour-de-Trême
2 billets pour le prix d'1

Lord of the Dance
4 décembre 2012
Arena, Genève
25 % de rabais



Ballet Revolución
4–16 décembre 2012
Maag Hall, Zurich
25 % de rabais

BHARATI
13 et 14 novembre 2012
Arena, Genève
25 % de rabais



Bâtiment d'avant-garde à Château-d'Oex

L'architecture du nouveau siège de la Banque Raiffeisen du Pays-d'Enhaut allie tradition et modernité. Le bâtiment présente en outre un système énergétique neutre totalement novateur.

■ Après six ans de réflexions et travaux, la nouvelle banque a été inaugurée le 1er juin 2012. Il y avait forte affluence. «C'est normal, les gens n'ont pas l'habitude de voir une banque à l'architecture contemporaine avec des tavillons en façade! Pourtant, ici, les tavillons, tout le monde connaît. Je crois que chacun apprécie ce symbole régional d'une tradition séculaire. Mais les plus étonnés, ce sont les touristes étrangers qui descendent du MOB!», sourit Frédéric Zulauf, directeur.

Tradition et modernité

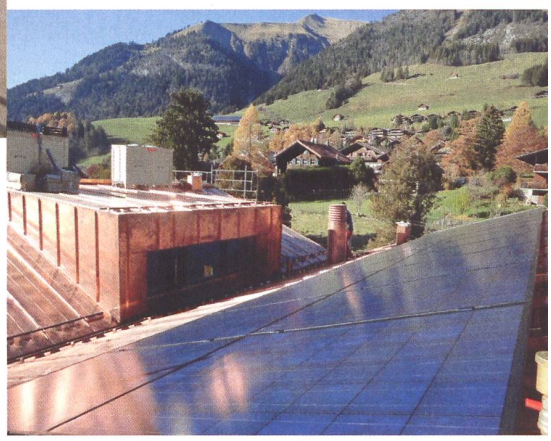
Mais les tavillons ne sont pas le seul symbole fort que les responsables de la banque ont voulu concrétiser. Ainsi, il y a la luminosité naturelle, intense dans tout le bâtiment, au rez (entrée pour la zone bancomat, les guichets ouverts et les salons pour la clientèle) comme à l'étage (bureaux des collaborateurs et salle de conférence). «Cette luminosité sied bien à notre politique d'affaires équitable. Elle exprime notre volonté de transparence», explique Frédéric Zulauf.

Symbole de convivialité et de chaleur, le bois est un autre élément très présent dans le nouveau bâtiment. Les guichets sont en chêne massif et le sol en parquet. La présence visuelle du bois rappelle son importance pour la région: industrie forestière, construction de chalets, artisanat, etc.

Energie: concept novateur

D'emblée, l'architecte Daniel Furrer, du Bureau architecum, qui a piloté le projet, précise: «Du point de vue énergétique, ce bâtiment va très loin. Mais si les responsables de la banque n'avaient pas été aussi persévérants pour faire une réflexion globale sur l'énergie et chercher la solution énergétique optimale, en intégrant les contraintes de situation et de climat, le bâtiment

Le nouveau bâtiment s'intègre parfaitement à l'environnement construit de Château-d'Oex.



Deux éléments distinctifs de cette construction d'avant-garde: l'accumulateur de chaleur sous la dalle du rez et les panneaux solaires sur le toit.

actuel n'existerait pas sous cette forme. Les études techniques ont prouvé que l'approche énergétique retenue était réalisable. Elle est vraiment d'avant-garde!»

Compte tenu des conditions spécifiques de Château-d'Oex, il valait la peine de réfléchir à une solution sur mesure. Un ingénieur suisse, fondateur de sa société e+Zeit Ingenieure GmbH installée à Berlin, et au bénéfice de plusieurs prix solaires en Allemagne, a ainsi proposé un système totalement novateur.

Accumulateur sous terre

Avec l'ensoleillement de Château-d'Oex, il était logique d'installer des panneaux solaires sur le toit du bâtiment. Ces panneaux sont hybrides: photovoltaïques (production de courant) et thermiques (production d'eau chaude). Un circuit derrière les panneaux sert à augmenter l'efficacité des panneaux solaires et à produire de l'eau chaude, qui est utilisée comme eau chaude sanitaire. Mais comment utiliser le reste d'eau chaude solaire produite? L'idée a été de faire descendre l'eau chaude dans un réservoir sous-terrain construit sous la dalle du rez. Cet accumulateur de chaleur fonctionne comme un échangeur d'énergie. Au préalable, l'ingénieur berlinois a minutieusement analysé les conditions d'ensoleillement, de température en sous-sol et les possibilités techniques de stockage d'eau chaude.

Energie neutre

Pour Daniel Furrer, le bâtiment n'est pas à énergie zéro, car ceci voudrait dire qu'il ne consomme pas d'énergie. L'architecte préfère parler ici d'un bâtiment à énergie neutre, car le même système permet de refroidir le bâtiment en été et de le chauffer en hiver. En plus, l'air extérieur est aspiré et l'air vicié expulsé avec une récupération d'énergie. Les grandes baies vitrées du rez, les fenêtres et lucarnes, permettent d'économiser l'électricité d'éclairage. Les panneaux photovoltaïques couvrent tous les besoins en énergie électrique de la technique du bâtiment (chauffage, ventilation, éclairage) et en très grande partie les besoins liés au fonctionnement de la banque, dont le bâtiment est certifié Minergie P. Ainsi dotée d'un bâtiment moderne et en harmonie avec son environnement, la banque peut se consacrer à sa priorité: le service à ses clients.

■ JEAN-LOUIS EMMENEGGER

La proximité de la gare est en adéquation avec la volonté de la banque d'agir dans le sens du développement durable.

L'aménagement intérieur fait la part belle aux éléments naturels que sont le bois et la lumière.

Favoriser la mobilité durable

La proximité immédiate de la gare accentue la visibilité de la Banque Raiffeisen. Cet emplacement, idéal à l'heure où les transports publics sont à nouveau à l'honneur, réjouit Frédéric Zulauf: «Situés sur la place de la gare, nous favorisons une réflexion sur la mobilité. Nous avons même une voiture électrique à la disposition des collaborateurs, clients, etc. Nous sommes en faveur de la mobilité durable et voulons économiser les ressources et les partager».

Dans le projet du TransGoldenPass du MOB, qui reliera dès 2016 Interlaken à Montreux sans changer de train, Château-d'Oex fera partie des gares principales, avec Interlaken, Gstaad et Montreux. Chaque région va mettre en avant sa spécificité propre. Pour Château-d'Oex, ce sera authenticité, tradition et savoir-faire. C'est cette image que la Banque Raiffeisen du Pays-d'Enhaut a voulu traduire dans l'architecture de son nouveau bâtiment.

THE BRADFORD EXCHANGE
The Ashton-Drake Galleries · The Hamilton Collection
Des valeurs toujours actuelles

Hans Erni
Le Cours du temps

La montre de collection exclusive d'Hans Erni

Avec la montre „Cours du temps", Hans Erni a créé une édition spéciale, qui séduit par son esthétique et par le jeu fascinant de la mesure du temps. Sur le cadran sont représentés deux personnages comme éléments reliant l'homme à la nature, et le soleil apparaît sous forme de trotteuse. Ainsi, la composition est vivante, se transforme continuellement et montre de façon impressionnante le cours du temps

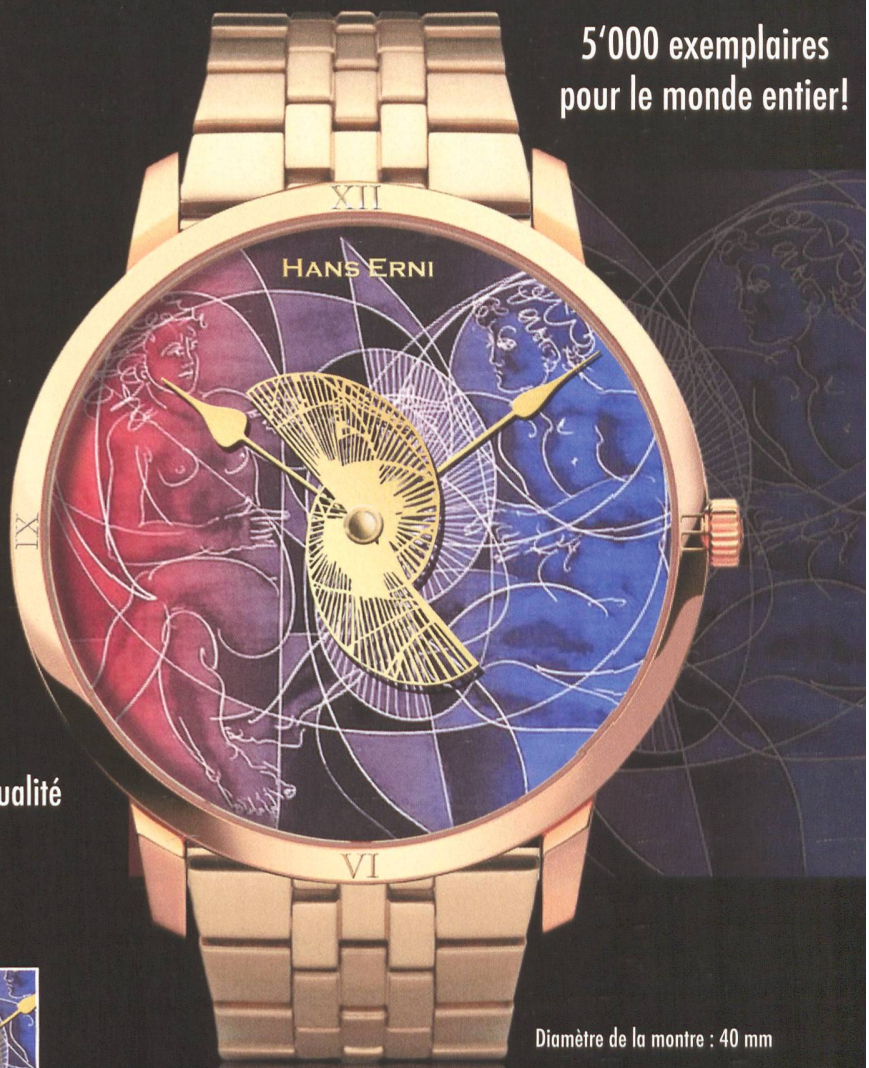
Réservez tout de suite cette édition spéciale exclusive et offrez-vous ainsi un objet d'art de valeur durable. Cette montre sera livrée dès novembre 2012 !

Prix de produit: Fr. 390.00
ou 4 mensualités de Fr. 97.50
(+ Fr. 16.90 Expédition et Service)

- Édition spéciale d'Hans Ernii
- Avec certificat d'authenticité
- Mécanisme horloger suisse de grande qualité
- Précieusement doré
- Très bel acier inoxydable
- Disponible uniquement chez Bradford

Signature d'Hans Erni gravée au dos

Le soleil tourne en guise de trotteuse



5'000 exemplaires pour le monde entier!

Diamètre de la montre : 40 mm

Avec garantie de reprise de 120 jours

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

BON DE COMMANDE EXCLUSIF Répondez avant le 21 novembre 2012 **51598**

❑ Oui, je réserve **"Hans Erni – Le Cours du temps"**
❑ Je désire une facture totale ❑ Je désire 4 mensualités
❑ Par Visa ou Mastercard

Expire: (MMAA)

Pour commander en ligne, veuillez saisir le numéro: 51598

www.bradford.ch

Téléphone: 041 768 58 58

Nom/Prénom *À compléter en caractères d'imprimerie*

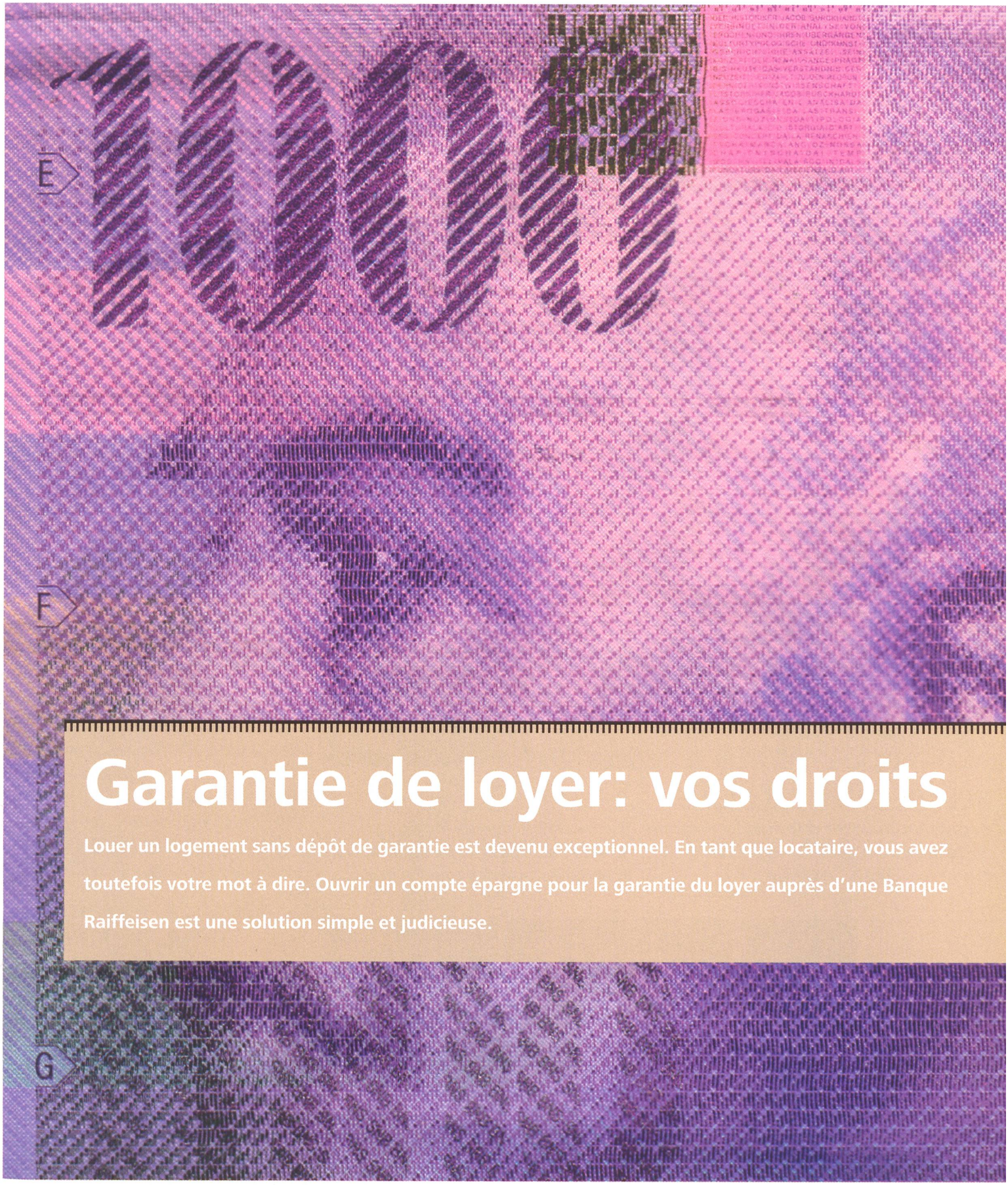
N°/Rue

CP/Localité

E-mail

Téléphone Signature

A retourner à:
The Bradford Exchange, Ltd.
Jöchlerweg 2, 6340 Baar • Tél. 041 768 58 58 / Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch



Garantie de loyer: vos droits

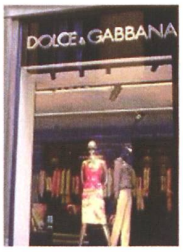
Louer un logement sans dépôt de garantie est devenu exceptionnel. En tant que locataire, vous avez toutefois votre mot à dire. Ouvrir un compte épargne pour la garantie du loyer auprès d'une Banque Raiffeisen est une solution simple et judicieuse.

ESCAPADES DE FIN D'ANNEE

MUSIKANTENSTADL

à Innsbruck
du 9 au 11 novembre 2012
CHF 650.- TOUT COMPRIS

- ★ *musique et bonne humeur avec Andy Borg*
- ★ *hôtel **** à Innsbruck*



SHOPPING A MILAN

la capitale italienne de la mode et du luxe
10 et 11 novembre 2012
CHF 215.-

- ★ *«Vicolungo the Style Outlets» avec plus de 130 magasins prestigieux*
- ★ *Hôtel **** au coeur de Milan*

REVEILLON EN BELGIQUE

Découvrez Bruxelles et la Flandre magique
du 28 décembre 2012 au 1er janvier 2013
CHF 1'340.- TOUT COMPRIS

- ★ *croisière à bord du Modigliani*
- ★ *soirée de gala et du réveillon à bord*
- ★ *visite de Bruxelles, Gand et Anvers*

REVEILLON AU COEUR DES ALPES BIELLESE

du 29 décembre 2012 au 1er janvier 2013
CHF 890.- TOUT COMPRIS

- ★ *visite insolite : découverte d'une rizière*
- ★ *Turin, Milan et Candelo*
- ★ *hôtel *****

GARANTIE DE VOYAGE

CROISIERE SUR LE RHÔN

Week-end cabaret au départ de Lyon
3 et 4 novembre 2012
CHF 380.- TOUT COMPRIS

REVIRA DU MARCHE DE LA ST-MARTIN

Porrentruy et son marché, visite d'
saboterie, de la galerie «Arche de Noé
menu traditionnel de la Saint-Martin
17 et 18 novembre 2012
CHF 295.-

SHOPPING A TURIN

Evadez-vous le temps d'un week-end
17 et 18 novembre 2012
CHF 195.- (avec hôtel ** au centre ville)**

FETE DES LUMIERES A LYON

Un siècle de tradition !

7 et 8 décembre 2012
9 et 10 décembre 2012
CHF 230.- (avec hôtel ** au centre ville)**

MARCHES DE NOËL

EN 1 JOUR
Bremgarten / Constance / Strasbourg
Montbéliard / Riquewihr-Colmar

EN 2 OU 3 JOURS avec hôtel au centre
Stuttgart - Ludwigsburg
Bâle - Mulhouse - Bremgarten
Montbéliard - Mulhouse - Besançon
Colmar - Freiburg - Strasbourg
Au pays de Salzburg

N'HESITEZ PAS A DEMANDE
NOTRE BROCHURE !

Taxi Etoile
Rte de la Pâla 118, 1630 Bulle
Tél. 026 912 21 22

info@taxietoile.ch - www.taxietoile.c

■ Lorsqu'on loue un logement, il faut en principe verser un dépôt de garantie pour le bailleur. L'art. 257e du code des obligations (CO) en précise les modalités. La caution n'est toutefois pas une obligation légale, et cette avance ne doit donc être faite que lorsqu'il en a été convenu ainsi dans le contrat de bail. C'est néanmoins le cas la plupart du temps et, de nos jours, rares sont les contrats de bail à ne pas prévoir le versement d'une caution.

Le contrat de bail précise alors explicitement à quel moment la caution doit être versée. Le bailleur peut aussi demander a posteriori pendant la durée du contrat qu'une caution soit versée ou que l'avance existante soit augmentée. Il doit procéder de la même manière que pour une hausse de loyer: un versement a posteriori ne peut être demandé que pour la prochaine échéance du bail. Si le locataire n'est pas d'accord, il peut aller trouver l'organe de conciliation.

Le plus souvent en espèces

Le montant de la caution ne peut pas dépasser trois mois de loyer. Selon le CO, elle peut être fournie en espèces, ce qui est le plus fréquent, ou sous forme de titres. Si la caution est versée en espèces, le bailleur doit s'en tenir aux prescriptions du CO car légalement, celle-ci reste le patrimoine du locataire. C'est pourquoi le bailleur n'a pas le droit de la conserver simplement sur son propre compte bancaire. Le locataire peut choisir lui-même la banque auprès de laquelle il souhaite déposer la caution.

La caution doit impérativement être déposée dans une banque, sur un compte ouvert au nom du locataire. De même, les titres acceptés comme garantie de loyer doivent être conservés auprès d'une banque dans un dépôt au nom du locataire. Dans tous les cas, le bailleur doit communiquer au locataire le nom de la banque où se trouve l'argent.

Le compte épargne pour la garantie du loyer fait partie de l'offre classique de produits des Banques Raiffeisen. Les cautions locatives sont placées en sécurité sur ce compte pour la durée du bail et rapportent des intérêts. Les intérêts payés sur l'avoir appartiennent au locataire et sont à sa disposition, ainsi qu'il est stipulé dans les conditions contractuelles du compte.

Grâce à sa simplicité, ce type de compte épargne pour garantie de loyer constitue pour les deux parties une solution confortable et sûre dans le cadre d'un bail. Si le bailleur ne verse pas la caution fournie en espèces pour la garantie du loyer sur ce compte, le locataire peut exiger à tout moment qu'il le fasse, y compris pendant la durée du bail. D'un point de vue juridique, cette requête passe sans problème, même si elle peut mettre à l'épreuve les relations personnelles avec le bailleur.

Se mettre d'accord, puis payer

La caution versée a pour seule fonction de servir de garantie au bailleur. Si le locataire connaît des difficultés de trésorerie pendant la durée du bail, il ne peut pas compenser les loyers dûs avec le montant du dépôt. Il risque dans ce cas la résiliation de son bail pour retard de paiement. Le bailleur peut en outre prélever sur le montant de la caution des loyers payés en retard ou des frais annexes. Il en va de même lorsqu'à la fin du bail, des travaux doivent être entrepris pour réparer d'éventuels dommages causés par le locataire.

Toutefois, le bailleur ne peut toucher à la caution sans l'accord du locataire, que ce soit pendant le bail ou à son terme. Là encore, le code des obligations pose un cadre clair. Selon la loi, les deux parties doivent en effet donner leur accord pour que la banque libère la caution. C'est pourquoi le bailleur et le locataire doivent tout d'abord s'entendre sur les coûts qui seront effectivement payés avec la caution. La banque est toutefois tenue de verser cette somme s'il existe un commandement de payer ou un jugement exécutoire. Si des dommages causés au bien loué doivent être réparés, le locataire doit donner trois mois de délai au bailleur pour que les artisans interviennent et pour attendre ensuite leur facture. Si les créances du bailleur sont peu importantes par rapport au montant de la caution, le locataire peut toutefois demander le versement du montant restant de la caution.

Si, lorsque le locataire quitte les lieux, aucun dommage litigieux n'est constaté et que tous les loyers ont été payés, le bailleur ne doit pas faire obstacle au remboursement de la caution. Si le bailleur n'a fait valoir aucun droit dans un délai d'un an après la fin du bail, le locataire peut demander seul le remboursement de la caution. Si le bailleur n'a pas demandé jusqu'alors l'ouverture d'une procédure de poursuite ou déposé de plainte, la banque verse le dépôt sans qu'il y ait besoin d'une déclaration de consentement du bailleur.

Assurance de caution

Dans certains cas, comme par exemple les loyers commerciaux, il est recommandé de souscrire une assurance de caution comme en propose notre partenaire de coopération Helvetia. Dans ce cas, le locataire ne verse pas d'avance, mais conclut en faveur du bailleur une assurance de caution pour le montant concerné. Cette assurance couvre les éventuelles créances du bailleur, que celles-ci résultent de dommages causés au bien loué ou de loyers non payés. En principe, l'assurance se retourne ensuite financièrement contre le locataire si celui-ci est responsable des dommages.

Les primes versées ne sont pas prises en compte en faveur du locataire dans le cas d'une demande de remboursement, elles sont donc perdues dans tous les cas. L'assurance caution n'est donc pas une assurance de responsabilité civile pour les dommages intervenant dans le cadre du bail. L'avantage pour le locataire est de ne pas avoir à sortir une somme d'argent importante d'un coup. A long terme, la solution d'assurance coûte toutefois plus cher car l'argent des primes est perdu.

■ **ALEXANDER SAHEB**

Conseil

La caution en espèces doit être conservée sur un compte épargne pour la garantie du loyer. Dans les Banques Raiffeisen, c'est très simple. L'avoir en compte est rémunéré aux conditions du marché et les intérêts sont à la libre disposition du locataire. En cas de sinistre, les créances sont compensées par le montant de la caution. A la fin du bail, la caution est restituée si aucun dommage litigieux n'est constaté sur le bien loué. Pour plus d'informations, contactez votre Banque Raiffeisen ou informez-vous préalablement sur Internet (www.raiffeisen.ch) en saisissant dans le champ de recherche (en haut à droite) «compte épargne garantie de loyer».

Questions à Nicola Spirig

Médaillée d'or olympique en triathlon

Nicola Spirig félicitée après sa victoire aux JO.

«Panorama»: Quelques semaines plus tard, comment voyez-vous votre victoire aux JO de Londres?

Nicola Spirig: J'ai fait de mon mieux, j'ai tout donné, notamment 50 mètres avant d'atteindre l'arrivée. Je suis très satisfaite de ma prestation.

Avec quels termes décririez-vous votre prestation: sensationnelle, impressionnante, incroyable?

Je crois que ma victoire a été source de beaucoup d'émotion pour le public et pour moi-même. Je dirais donc qu'elle a été particulièrement riche en émotions. Mais de mon point de vue, peut-être qu'«impressionnante» est le terme le plus juste.

Avant Londres, combien de fois aviez-vous déjà rêvé d'atteindre cet objectif?

Plusieurs fois par jour, mais je n'en ai jamais rêvé la nuit.

Vous êtes-vous déjà remise de vos émotions?

Non, absolument pas! J'ai éprouvé des émotions extrêmes et elles sont toujours en moi. Je ressens encore ce sentiment d'exultation, je me revois en porte-drapeau pour la Suisse lors de la cérémonie de clôture ou je revis l'accueil triomphal avec lequel j'ai été accueillie dans ma ville.

Quels mots vous ont particulièrement touchée?

J'ai reçu de nombreux e-mails, SMS et messages via facebook. Ce qui m'a particulièrement touchée, c'est la joie dans les yeux de mon ami Reto Hug et de ma famille.

Vous avez atteint le sommet olympien. Désormais, la barre est haute. Qu'en pensez-vous?

J'espère bien qu'il y aura d'autres challenges! J'ai pu réaliser le plus grand rêve de ma carrière sportive. C'est un moment fort, des souvenirs que je porterai toujours en moi. Désormais, je peux me consacrer à d'autres objectifs.

Le public, les médias, les sponsors, tous vous sollicitent de plus en plus et l'entraînement ne doit pas en pâtir. Comment faites-vous pour tout concilier?

Ce sera certainement très difficile mais après tout, j'ai aussi réussi à concilier mes études de droit et l'entraînement. Maintenant, je vais essayer d'employer des méthodes similaires.

Le sport vous rend heureuse. A part le triathlon, qu'est-ce-qui contribue à votre épanouissement?

Mon partenaire, Reto Hug, ma famille et mes trois filleuls comptent beaucoup pour moi. D'autres activités sportives, la nature et le soleil me rendent aussi heureuse.

Vous êtes si forte, vous seriez probablement en mesure de battre votre concubin, Reto Hug, lui aussi excellent triathlète, dans une compétition commune?

Absolument pas. Contre lui, je n'aurais aucune chance! Il est lui-même champion d'Europe et vice-champion du monde. La différence entre hommes et femmes reste énorme.

Votre entraîneur a dit: «Nicola Spirig est en 2012 une tout autre sportive qu'à Pekin en 2008.» Comment faut-il comprendre cela?

Je suis plus forte, aussi bien sur le plan psychologique que physique. Et cette force s'appuie sur l'expérience acquise ces dernières années.

Interview: Pius Schärli

Photo: Ringier Specter

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

MIXTE
Papier issu de sources responsables
FSC® C012018
FSC www.fsc.org
printed in switzerland

IMPRESSUM

Editeur:
Raiffeisen Suisse société coopérative

Rédaction: Philippe Thévoz, 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: Pierre Veysillier

Adresse de la rédaction: Raiffeisen Suisse, Voie du Chariot 7, 1003 Lausanne, tél. 021 612 50 00, fax 021 612 50 03, panorama@raiffeisen.ch, www.raiffeisen.ch/f/panorama

Impression, abonnements et envoi: Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen, www.vsdruck.ch

Mode de parution: Panorama paraît six fois par an; 100e année; tirage (REMP 2011): 423 313 ex. en allemand, 112 577 ex. en français, 57 468 ex. en italien

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/panorama)

Indications juridiques: toute reproduction n'est autorisée qu'avec l'accord formel de la rédaction. 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.

Concours Panorama: les concours ne donnent lieu à aucune correspondance et la voie juridique est exclue. Les envois sous enveloppe ne sont pas pris en compte. Les collaborateurs des Banques Raiffeisen et de Raiffeisen Suisse ne peuvent pas y participer.

Dans le prochain numéro de mi-décembre, vous pourrez lire:

Où et comment skier à moitié prix cet hiver grâce à Raiffeisen.

Dans un paysage bancaire en pleine mutation, le président du CA Johannes Rüegg-Stürm parle du positionnement de Raiffeisen

Des malades voient leur condition s'améliorer grâce à un projet environnemental à Zurich.

Commander du mazout de chauffage chez AGROLA ? Rien de plus facile ! Voici déjà deux possibilités.

Par Internet ? Sur **le site www.agrola.ch**, vous trouverez notre plateforme «E-Commerce» qui vous permet de passer vos commandes, de demander le prix du jour ou encore d'indiquer le prix que vous souhaitez.

Et si vous préférez commander par téléphone, c'est tout simple: vous composez **le numéro gratuit 0800 MAZOUT / 0800 629688**, puis votre numéro d'acheminement postal. Et vous serez mis en communication avec votre LANDI régionale.

AGROLA, votre fournisseur personnel de mazout, vous facilite la vie !

AGROLA
the swiss energy

agrola.ch

0800 MAZOUT

Chaleur et mobilité

Assurez votre avenir et économisez des impôts.

Grâce à Raiffeisen, votre partenaire de prévoyance.

Pour le confort financier de votre famille, la propriété du logement, la retraite anticipée ou tout simplement pour vous constituer un patrimoine : quel que soit votre objectif, nous vous aidons à l'atteindre et recherchons avec vous la solution qui vous convient. Par exemple avec le plan de prévoyance 3a qui offre non seulement un taux d'intérêt de 1,75 %, mais permet aussi de réaliser des économies d'impôt attractives. Vous aussi, assurez-vous dès aujourd'hui un avenir serein. Convenez maintenant d'un entretien conseil.

www.raiffeisen.ch/prevoyance

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN