Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2016)
Heft: 3

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

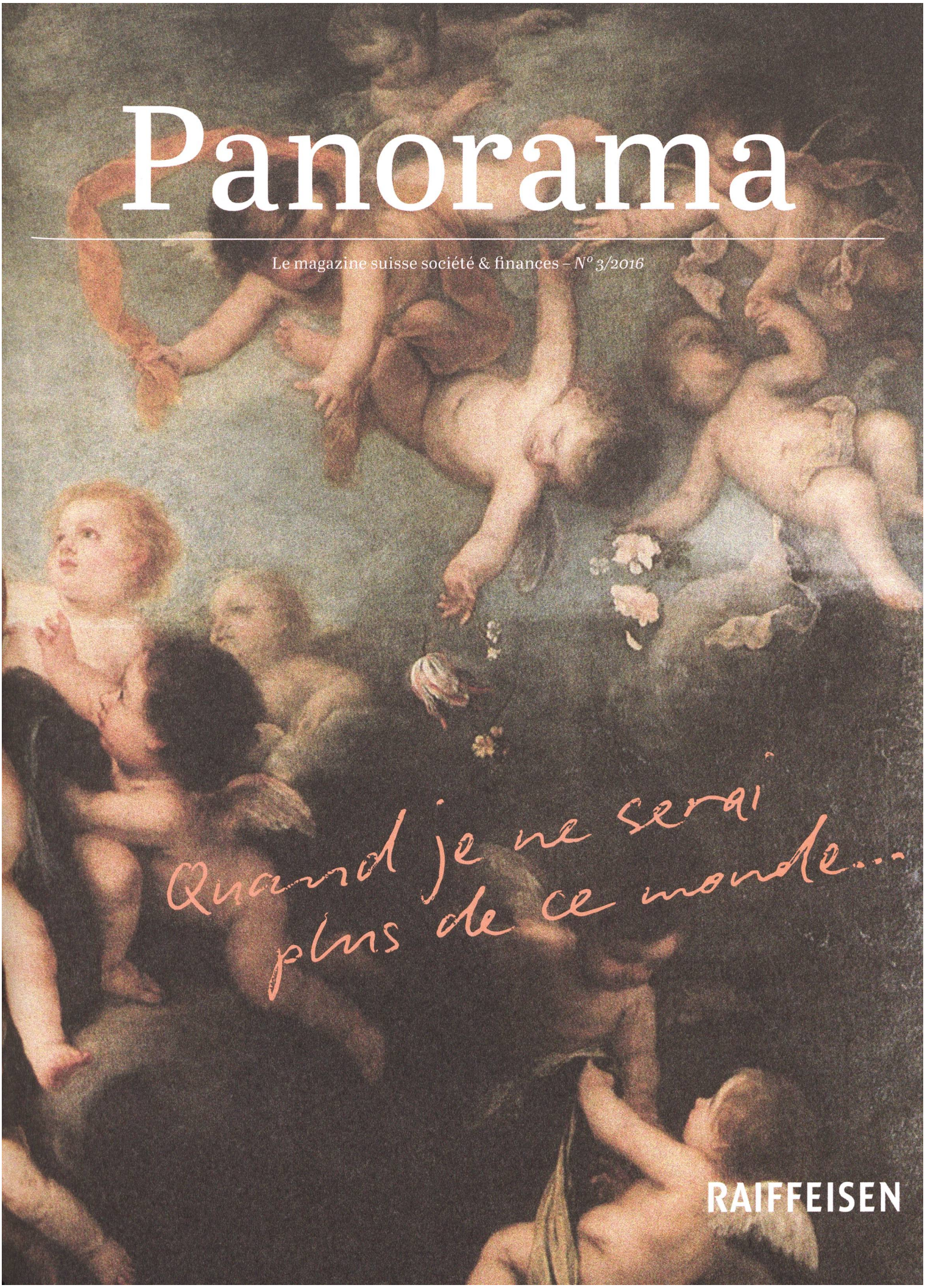
Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on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

Download PDF: 20.08.2025

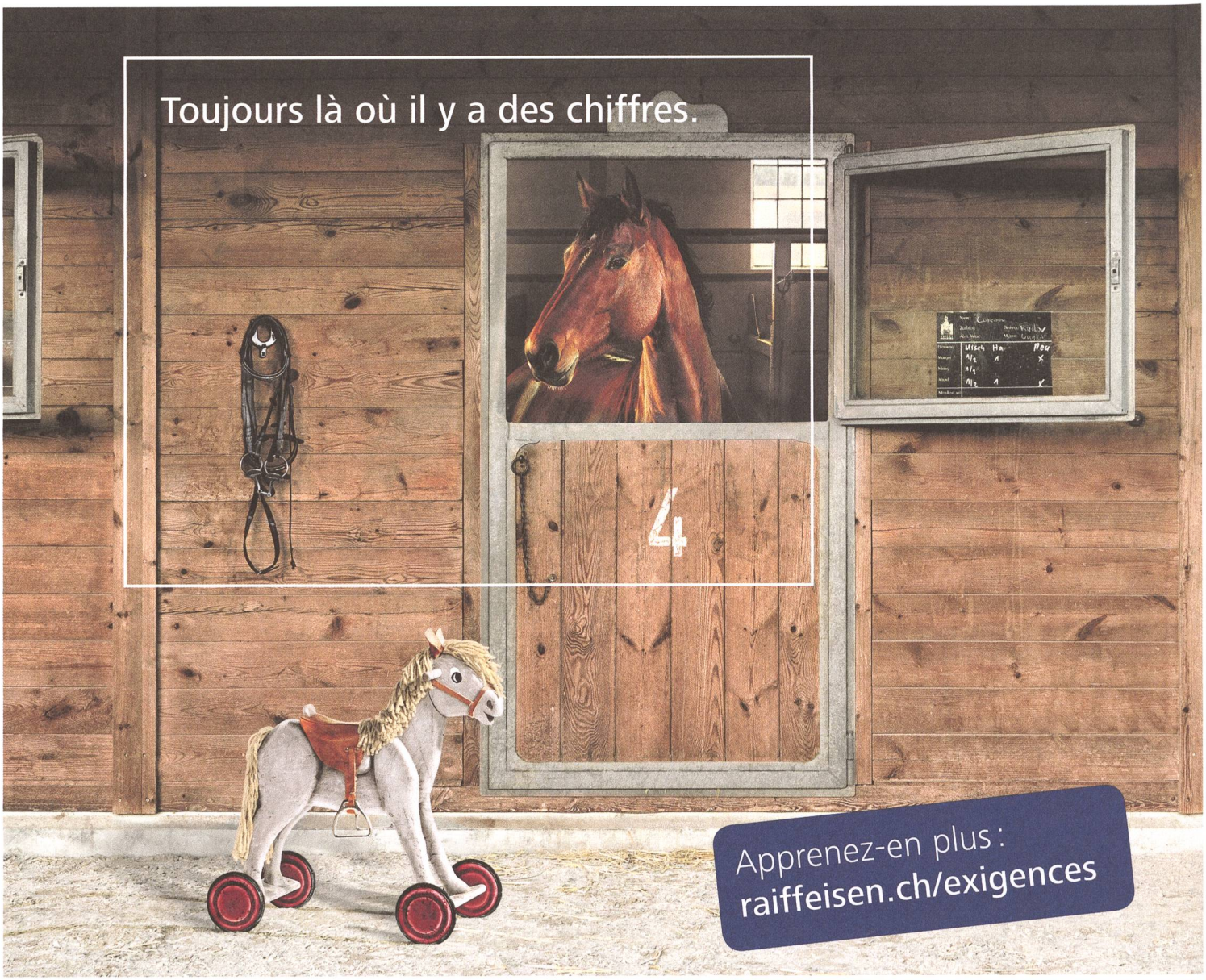
ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Panorama

Le magazine suisse société & finances – *N° 3/2016*



RAIFFEISEN

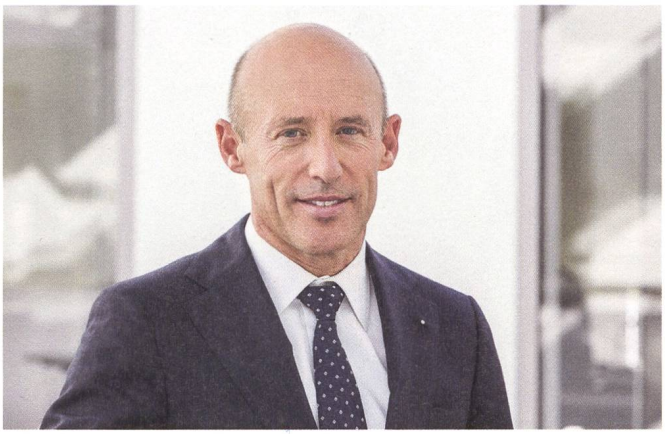


Vous avez des exigences croissantes: nous sommes le partenaire de placement idéal.

Vous souhaitez constituer un petit ou un plus grand patrimoine? Ou tout simplement savoir que votre argent est bien placé? Nous vous accompagnons avec un conseil global et professionnel et transformons vos objectifs en stratégie de placement.

RAIFFEISEN

Ouvrons la voie



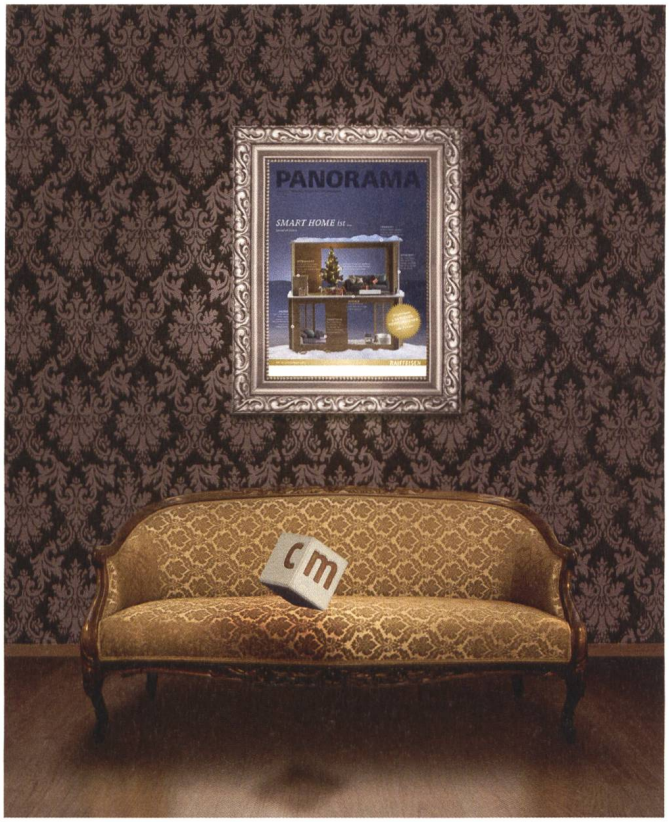
La vie est finalement une question de temps, pas la peine de le nier. J'en ai à nouveau pris conscience lors du décès d'un proche. Cette perte douloureuse m'a aussi rappelé que je devais régler mes dernières volontés. Je repousse la rédaction d'un testament et la planification de ma succession à plus tard, comme beaucoup à mon âge.

Il est presque paradoxal de constater que dans ce monde de plus en plus réglementé et marqué par un fort besoin de sécurité, nous tardons justement à régler les choses les plus personnelles. Est-ce parce que penser au décès et à la mort fait partie des sujets que l'on n'aime guère aborder et que l'on considère plutôt comme un tabou? Loin des yeux, loin du cœur. Pourtant, la mort est en permanence présente parmi nous, comme nous le montrent ces six portraits pleins d'humanité et de sensibilité rédigés par Erwin Koch sur des personnes confrontées régulièrement à la mort.

Ces six rencontres impressionnantes avec la mort devraient nous faire réfléchir. Elles nous montrent clairement que tout peut basculer d'un moment à l'autre. Et qu'il peut être subitement trop tard pour exprimer ses dernières volontés. Réjouissons-nous néanmoins des bons côtés de la vie. Selon les statistiques, il devrait me rester une petite trentaine d'années à vivre. C'est suffisant pour faire et régler encore beaucoup de choses.

Patrik Gisel
Président de la Direction
Raiffeisen Suisse

MON CONSEIL
N'attendez pas qu'il soit trop tard pour régler les choses de votre vivant. Bon nombre de points sont à éclaircir, comme le montrent nos listes de contrôle aux pages 43/44 de ce numéro.



© Montage Sonja Studer

Panorama remporte des prix

Au plus important Award européen dans le domaine de la communication d'entreprise, le magazine clients Panorama s'est distingué en obtenant l'or et l'argent.

Plus sur le sujet en page 80

© Marcel Kaufmann

AUTEUR RENOMMÉ

Dans ce magazine, Erwin Koch dessine le portrait de gens qui vivent avec la mort. Ce docteur en droit et journaliste plusieurs fois récompensé a travaillé pour de nombreux magazines connus dans les pays germanophones et est l'auteur de plusieurs livres. Il travaille comme reporter indépendant depuis 2007. Il est le seul à avoir su influencer le genre du «reportage» en Suisse. En exclusivité pour ce numéro, l'écrivain renommé aborde le sujet de la mort. ***Dès la page 11***

Supplément ***En ligne*** ***Participer*** ***Astuce***

AIDE À LA LECTURE

Panorama vous offre encore plus d'avantages. Les icones attirent votre attention sur des conseils de la rédaction, indiquent des contenus supplémentaires ou vous informent sur les concours et les actions pour les lecteurs.

SOMMAIRE

EN BREF

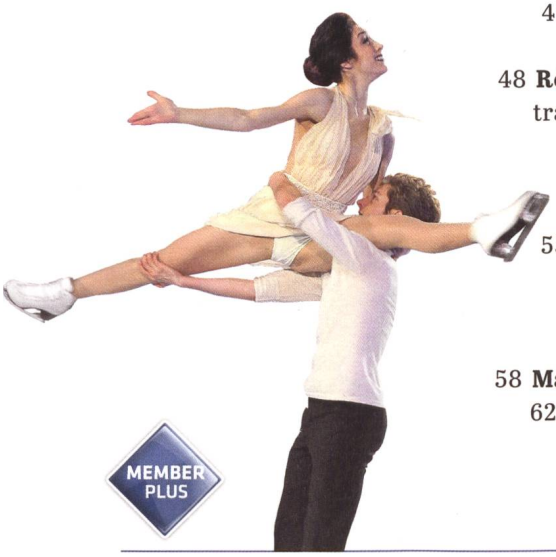
07 **Digitalement vôtre** – Le rendez-vous des hackers
08 **Une question, onze réponses** – Micro-trottoir à Fribourg: «Avez-vous fait un testament?»

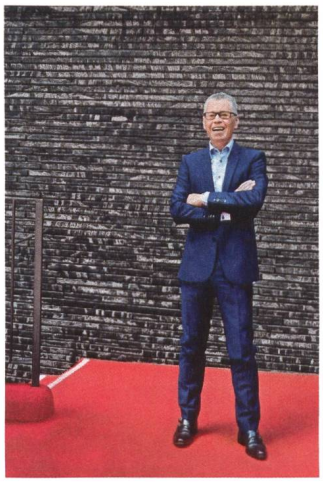
DOSSIER

10 **La vie, une question de temps** – Une jardinière de cimetières, un entrepreneur de pompes funèbres, un médecin, une veuve, un fiduciaire et une accompagnatrice de fin de vie racontent leurs expériences au contact des mourants et des morts.
36 **Infographie** – Combien ça coûte de mourir.
38 **La mort digitale** – Nadine Stutz donne des conseils sur la manière de régler sa succession digitale.
43 **Mémento** – Comment préparer sa prévoyance avant la mort et ce qu'il faut régler après.

BUSINESS

45 **Réserver des vacances en ligne** – Les risques sont partout.
46 **Psychologie de l'investisseur** – Utiliser les opportunités de rendement.
48 **Règlement de la succession** – L'orfèvre Peter Stutz transmet son commerce: une solution originale.
52 **La place économique suisse** – Urs P. Gauch parle de l'état de santé des PME suisses et de leurs perspectives.
55 **Martin Neff, chef économiste** – Pokétmoney.





De quoi se réjouir: Urs P. Gauch, responsable Clientèle entreprises de Raiffeisen Suisse, voit l'économie suisse de manière positive – car la force de nos PME leur a déjà permis de surmonter de nombreuses tempêtes. *Interview en page 52.*

VIVRE

58 **Ma maison** – Une maison d'été dans la Valle Maggia.
62 **Histoire & histoires** – Coller des timbres sur des cartes d'épargne.

MEMBERPLUS

Que ce soit Art on Ice, les matchs de Super League, les Championnats du monde de ski 2017 ou les régions vinicoles suisses *– en qualité de sociétaire Raiffeisen, vous avez l'occasion, cet automne et cet hiver, de vous faire plaisir lors de magnifiques spectacles de divertissement et sportifs. Et vous pouvez encore rendre visite à près de 370 vignerons partout en Suisse pour déguster leurs produits.* ***Dès la page 65***

66 **Art on Ice** – Retrouvez les meilleurs patineurs dans un spectacle haut en couleur.
68 **Raiffeisen Super League** – Le retour du FC Lausanne-Sport parmi l'élite.
69 **Championnats du monde de ski à St-Moritz** – Retrouvez-nous dans l'espace festif!

PAR AILLEURS

63 **Génération Y** – La chronique d'Elodie Délèze.
64 **Mots en tous sens** – Deviner et gagner.
75 **Fondation suisse pour le climat** – Trois exemples de PME romandes novatrices.
82 **Visages de Raiffeisen** – Le banquier Benoît Tacchini.

Quelles sont vos préoccupations?

La vie évolue et soulève de nouvelles questions. Constamment. Nous trouvons des réponses en recourant à notre expertise et en apportant le soin nécessaire à un conseil personnalisé. Il nous tient à cœur d'investir du temps pour vous.

C'est avec plaisir que nous vous conseillons individuellement au 021 313 26 26 ou dans notre succursale de Lausanne ou de Genève.

www.notenstein-laroche.ch

NOTENSTEIN
LA ROCHE

BANQUE PRIVÉE

BÉNÉVOLES RECHERCHÉS

Les projets sur heroslocaux.ch sont très divers *comme, par exemple, l'embellissement du nouvel espace australien dédié aux koalas au zoo de Zurich.*

Le portail de dons de Raiffeisen permet désormais de collecter également des heures de bénévolat. Celui qui cherche des bras pour aider dans le cadre d'une action d'intérêt public peut indiquer un projet sur heroslocaux.ch.

La vidéo didactique vous montre comment faire.
heroslocaux.ch

CHIFFRES

128'720
FRANCS

ont été collectés sur le portail de dons heroslocaux.ch.

698 personnes
ont soutenu 19 projets en cours.

11 projets
ont été financés avec succès.

Le projet le plus populaire sur heroslocaux.ch, à savoir l'extension de la salle de cycle-ball (ou cyclisme artistique) de Mosnang, a réuni
18'000 francs
heroslocaux.ch/rmvmoslig

Ouvrir un compte en ligne
Depuis peu, les nouveaux clients de Raiffeisen peuvent ouvrir leur compte en ligne, déclarer un changement de nom ou donner une procuration sur leur compte. Toute personne disposant d'un ordinateur équipé d'une caméra peut se connecter par vidéo-chat. raiffeisenident.ch

HYPOTHÈQUE EN LIGNE

Si vous avez trouvé le logement de vos rêves ou une maison de vacances, vous pouvez conclure une hypothèque en ligne en toute simplicité. Le conseiller à la clientèle virtuel vous guidera à travers la procédure. raiffeisen.ch/hypotheque-en-ligne

Tous à Lucerne!
Lucerne accueillera du 14 au 16 septembre 2016 la 18e Conférence internationale sur les coopératives sur le thème «Identité et croissance». Ce ***congrès spécialisé*** *s'adresse aux cadres dirigeants de coopératives et aux chercheurs. Raiffeisen en est le sponsor principal. igt2016.ch*

VENTE PAR CORRESPONDANCE • EN LIGNE • DIRECTE

LEHNER

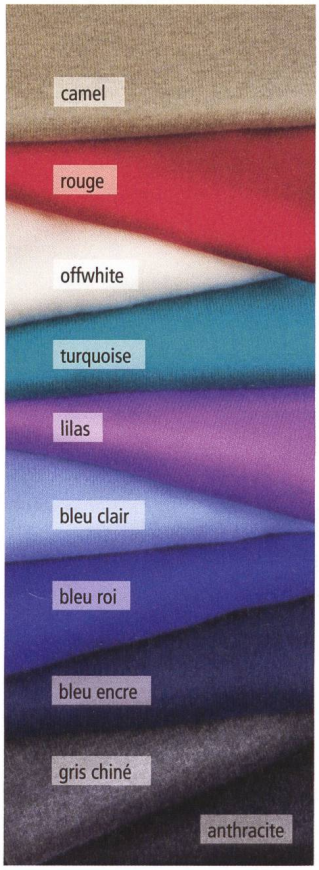
LIVRAISON FRANCO DOMICILE* POUR PLUS DE 4000 ARTICLES

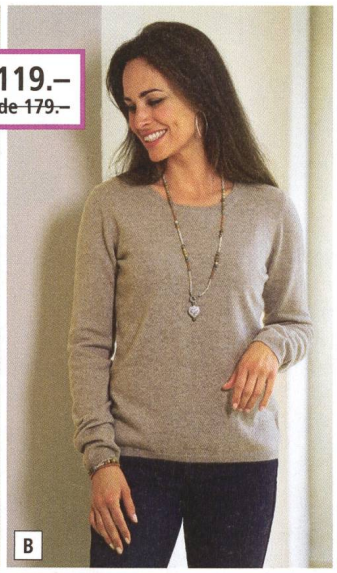
Avec code préférentiel: INB725724 valable jusqu'au 31.10.2016

Enrico Rosselli

100% cachemire

PREMIUM QUALITY
EXCLUSIVE BY LEHNER





100% cachemire

La cachemire est une des fibres naturelles les plus précieuses et les plus coûteuses. Très douce et souple, elle a un brillant soyeux.

A ENRICO ROSSELLI. Pull-over à col roulé pour **dames** d'excellente qualité, 100% cachemire 2 fils.

Art. 12 507 37	anthracite	**Art. 12 507 03**	gris chiné
Art. 12 507 06	bleu encre	**Art. 12 507 02**	rouge
Art. 12 507 23	offwhite	**Art. 12 507 41**	camel
Art. 12 507 21	turquoise	**Art. 12 507 45**	bleu roi
Art. 12 507 04	bleu clair		
T.: S, M, L, XL		~~179.–~~	seul. 119.–
T.: XXL		~~189.–~~	seul. 129.–

B ENRICO ROSSELLI. Pull-over 2 fils haut de gamme pour **dames**. Avec **encolure arrondie.** 100% cachemire.

Art. 12 432 41	camel	**Art. 12 432 03**	gris chiné
Art. 12 432 37	anthracite	**Art. 12 432 23**	offwhite
Art. 12 432 06	bleu encre	**Art. 12 432 02**	rouge
Art. 12 432 21	turquoise	**Art. 12 432 45**	bleu roi
Art. 12 432 04	bleu clair	**Art. 12 432 22**	lilas
T.: S, M, L, XL		~~179.–~~	seul. 119.–
T.: XXL		~~189.–~~	seul. 129.–

C ENRICO ROSSELLI. Pull-over 2 fils pour hommes. Modèle de forme classique avec **encolure en V** et bord-côtes aux poignets et au bas. 100% cachemire.

Art. 12 430 37	anthracite	**Art. 12 430 03**	gris chiné
Art. 12 430 06	bleu encre	**Art. 12 430 02**	rouge
Art. 12 430 41	camel		
T.: S, M, L, XL		~~189.–~~	seul. 129.–
T.: XXL		~~199.–~~	seul. 139.–

D ENRICO ROSSELLI. Jaquette haut de gamme pour **dames** avec boutons en nacre, qualité 100% cachemire 2 fils.

Art. 12 834 22	lilas	**Art. 12 834 03**	gris chiné
Art. 12 834 06	bleu encre	**Art. 12 834 02**	rouge
Art. 12 834 23	offwhite	**Art. 12 834 41**	camel
Art. 12 834 21	turquoise	**Art. 12 834 45**	bleu roi
Art. 12 834 37	anthracite	**Art. 12 834 04**	bleu clair
T.: S, M, L, XL		~~189.–~~	seul. 129.–
T.: XXL		~~199.–~~	seul. 139.–

lehner-versand.ch | **0848 840 601** | **Lehner Versand SA, Case postale, 6210 Sursee**

COUPON DE COMMANDE

Remplir le coupon et l'envoyer à: Lehner Versand SA, Case postale, 6210 Sursee

Code pour une livraison franco domicile*: INB725724

Article No	Taille	Quantité	Prix/pce

Name _____ Telefon _____

Vorname _____ E-Mail _____

Strasse/Nr. _____ Geburtsdatum _____

PLZ/Ort _____ Unterschrift _____

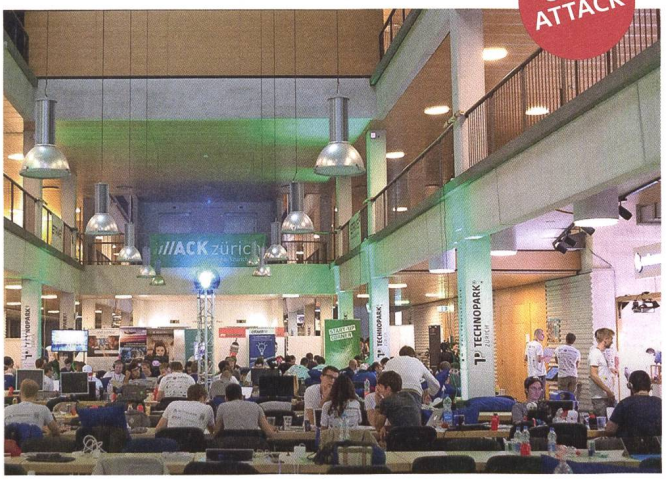
*Valable jusqu'au 31.10.2016 sur tout le sortiment. Peut être validé online sur lehner-versand.ch, par téléphone 0848 840 601 ou dans l'un des points de vente directe Lehner. Un seul bon valable par commande et par personne. Pas d'échange en espèces ni de cumul avec d'autres actions ou bons. Une transmission ou un usage à des fins commerciales sont formellement interdits et feront l'objet de poursuites pénales ou relevant du droit de la concurrence. Tous les prix en CHF.

INB725724

RENDEZ-NOUS VISITE DANS NOS SUCCURSALES! SCHENKON LU • HÄGENDORF SO • WIL SG • GRANGES-PACCOT FR • MÜNSINGEN BE • SPIEZ BE

LES HOMMES, L'ARGENT ET LA SUISSE

GEEK ATTACK

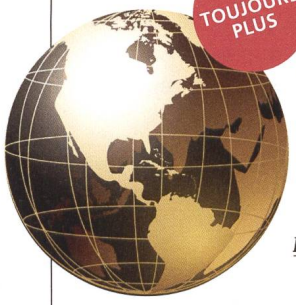


HackZurich

Lors du plus grand hackathon d'Europe, du 16 au 18 septembre à Zurich, de nombreux hackers relèveront des défis complexes pendant 40 heures.
Raiffeisen y prend part avec une équipe IT de quatre personnes. Nous commenterons en direct les exploits de l'équipe Raiffeisen lors de ce challenge palpitant axé sur la digitalisation.
panorama-magazine.ch/hackathon

Le premier prix 2015 remporté par l'équipe #nerdishbynature a été décerné pour une appli qui lance à toute personne se trouvant à proximité d'une urgence, un message d'alerte par smartphone, même sans connexion Internet.

TOUJOURS PLUS



VOIR PLUS GRAND

Le tour du monde à 62 ans? Agrandir une ferme? Créer une marque de mode? Découvrez sur le nouveau blog comment un jeune retraité, trois designers et une sympathique famille ont réalisé leur rêve.
panorama-magazine.ch/voir-plus-grand

DES QUESTIONS SUR L'OR

Que comprendre par «24 carats»?
Puis-je créer un bijou à partir d'un Vreneli?
Que signifie «or durable»?
Nos réponses aux questions sur l'or:
panorama-magazine.ch/questions-sur-lor

NOUVEAU SUR INSTAGRAM

Raiffeisen, dès à présent sur Instagram! Nous avons hâte de découvrir vos photos et vidéos de concerts, de visites de musées et d'excursions dans les régions vinicoles suisses. Recherchez raiffeisenschweiz sur Instagram.

RAIFFEISEN @ SOCIAL MEDIA
panorama-magazine.ch
facebook.com/raiffeisen.ch
twitter.com/Raiffeisen_CH
youtube.com/RaiffeisenSchweiz
linkedin.com/company/raiffeisen-switzerland
xing.com/companies/raiffeisenschweiz

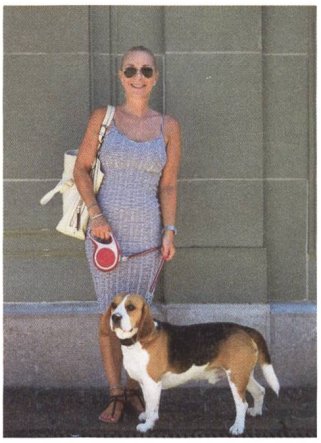
Instagram

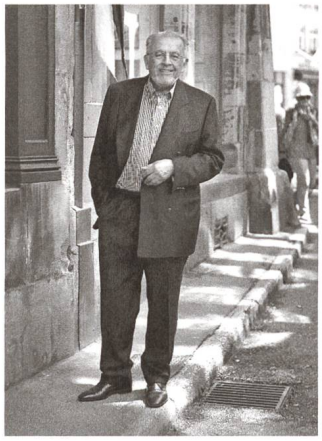
Auteur **Patrick Ilg** Photos **Simon Schwyzer**

Avez-vous fait un testament?

Emmanuelle Aeby, 38 ans, avec Ewan, 3 ans, Fribourg: «Non. Mon partenaire et moi ne sommes pas mariés. Nous avons un contrat pour notre maison, authentifié par un notaire. Nous rédigerons un testament à l'âge de 60 ans.»

Véronique Amey, 55 ans, avec «Beagles», Fribourg: «Non, car je n'en ai tout simplement pas besoin.»



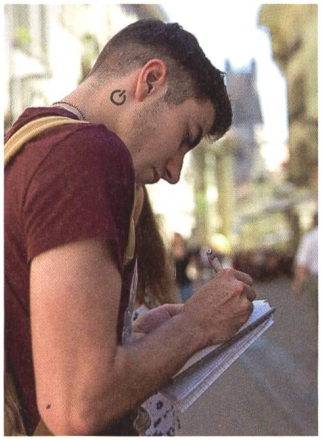


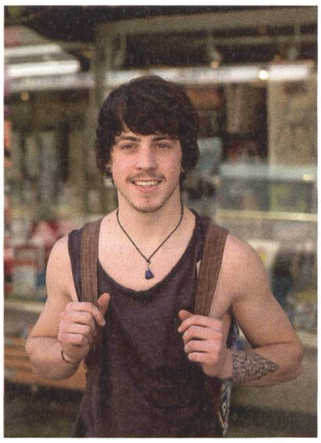
José Hurtado Pozo, 74 ans, Marly (FR): «Non, je n'en ai pas. Je n'ai pas encore bien réfléchi à ma mort. En plus, la loi définit déjà la répartition de l'héritage.»

Nadine Haering, 18 ans, Guin (FR): «Non! J'espère bien ne pas mourir tout de suite. Quand j'aurai une famille, j'en ferai rédiger un. Mais pour l'instant, je n'ai besoin de rien... je ne tiens pas nécessairement à léguer quelque chose à mon frère!»

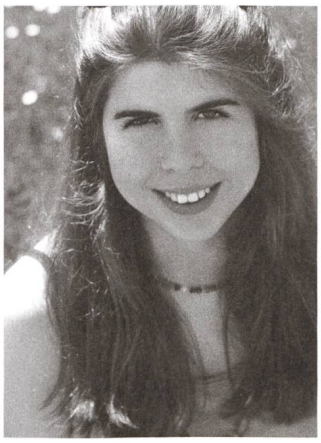
Anja Neuenschwander, 20 ans, Zofingue (AG): «Oui, j'en ai rédigé un à l'âge de huit ans, pour léguer mon ordinateur et mes petits sous. Je voulais surtout donner à des œuvres de bienfaisance. Ce n'était qu'un enfantillage, je ne l'ai jamais montré à un notaire...»

Lionel Bertschy, 19 ans, Lentigny (FR): «Non. Mais je vais sûrement en rédiger un. C'est inévitable, quand j'aurai fondé une famille.»



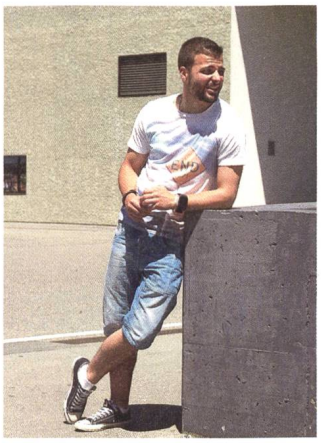


Yoann Chavaillaz, 20 ans, Estavayer-le-Gibloux (FR): «C'est quoi un testament? (Explication de la rédaction: ça sert à régler sa succession par écrit) OK, c'est important, mais pas tout de suite. Je le ferai plus tard, quand je serai plus âgé!»



Stephanie Schaller, 18 ans, Guin (FR): «Pas encore! Je suis encore étudiante et je n'ai rien à léguer. Je reporterai probablement toujours la rédaction de mon testament, jusqu'à ce que je me rende compte, à 80 ans, que je n'en ai toujours pas!

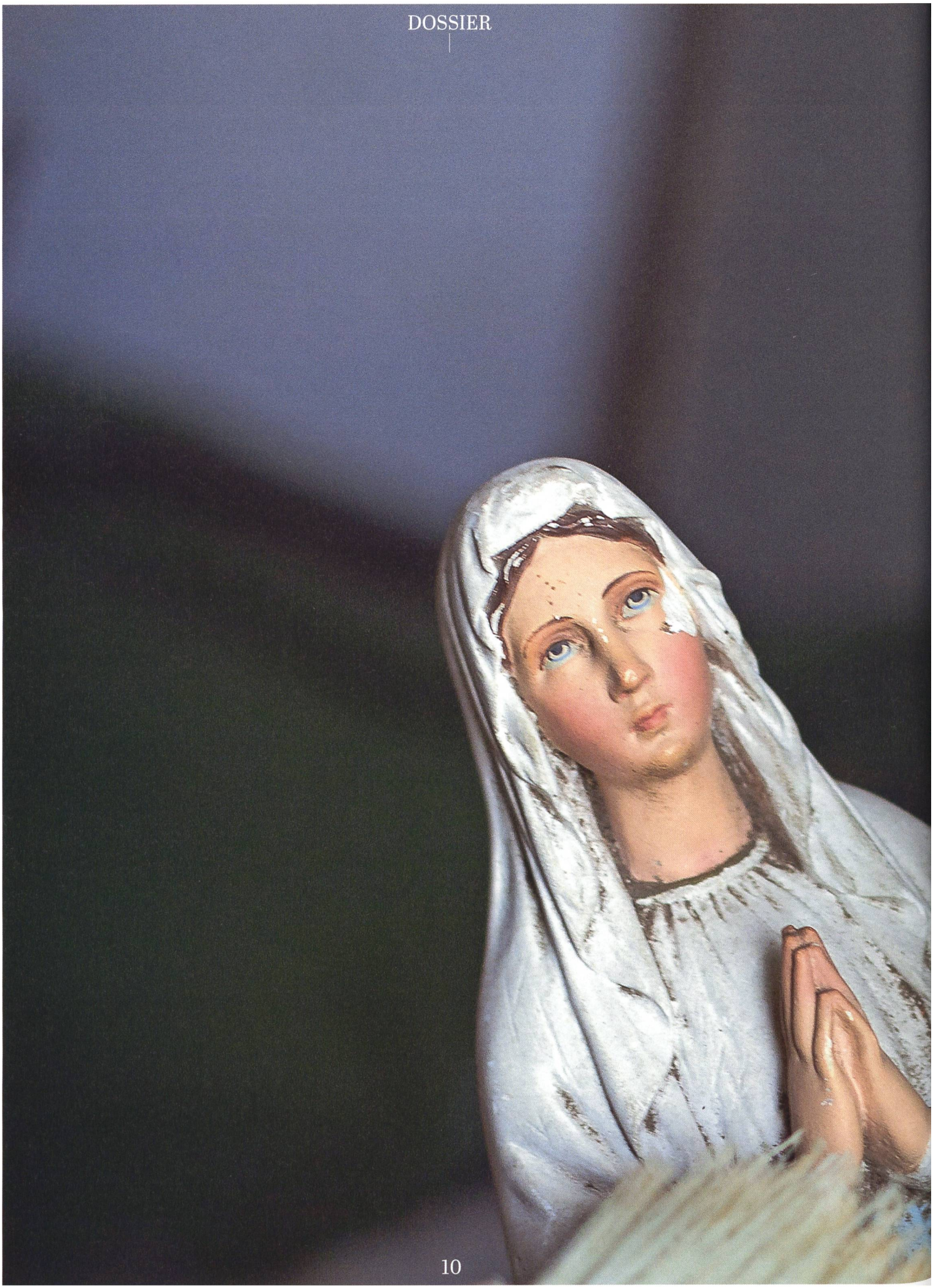
Baptiste Repond, 25 ans, Fribourg: «C'est sûr, un jour, j'en rédigerai un. Quand j'aurai des enfants, j'aimerais que tout soit en ordre du point de vue financier. Peut-être que l'un d'eux sera un sale gosse – et il recevra moins en héritage!»



Antoinette Jakob, 45 ans, Fribourg: «Oui, j'en ai fait rédiger un après mon divorce, pour le bien de mon fils, afin que tout soit clairement réglé.»

Anna Bucher, 21 ans, Zofingue (AG): «C'est triste d'en rédiger un, mais réjouissant également: on se rend compte de tout ce qu'on a, et qu'on peut le léguer à des personnes qui nous sont chères.»

Plusieurs personnes interrogées évoquent les enfants en tant que raison principale pour la rédaction d'un testament. Notre reporter a consulté des experts pour savoir si la succession était suffisamment réglée par la loi. Pour en savoir plus, lisez notre blog: panorama-magazine.ch/testament



CEUX QUI VIVENT AVEC LA MORT

Pour mieux comprendre la fin de la vie, Erwin Koch approche des personnes qui s'occupent de la mort. Il ne peut que supposer ce que signifie être assis auprès d'un mourant, mettre un corps en bière, perdre la personne que l'on aime. Mais son travail de journaliste lui permet de poser quelques questions discrètes, puis d'écouter celles et ceux qui vivent avec la mort.

Auteur **Erwin Koch** Photos **Marco Zanoni**

Barbara Jurt, jardinière de cimetière depuis quatre générations, a grandi avec la mort. Elle ne lui fait pas peur.

«MON CIMETIÈRE EST UNE OASIS»

Barbara Jurt, 38 ans, jardinière de cimetière, Hitzkirch

Je ne peux pas dire que je connais tous ceux qui sont ici, mais la plupart des personnes décédées au cours des vingt dernières années. Plus de 550 corps sont là, dont une petite moitié dans des urnes et les autres dans des cercueils. Ou ce qu'il en reste.

Il y a quelques voisins, ici l'instituteur qui m'a appris l'algèbre, le médecin qui me vaccinait, là mes grands-parents, mes grands-oncles, mes grand-tantes, huit au total. Ceux de mon village reposent ici.

Lorsque, pour la refleurir, je me penche sur la tombe de ma grand-mère, je lui demande doucement: alors, mamie, que puis-je faire pour toi aujourd'hui? Un peu de feuillage foncé? Ou plutôt du sanvitalia qui ressemble à des petits tournesols? Je sais bien que cela lui serait égal, à ma chère mamie décédée il y a sept ans, car elle n'a jamais été compliquée.

Je m'occupe du cimetière d'Hitzkirch depuis trois ans, comme l'ont fait aussi mon père, mon grand-père et mon arrière-grand-père. J'ai grandi avec la mort et elle ne me fait pas peur. Elle a toujours été un sujet de conversation avec mon frère, aujourd'hui entrepreneur de pompes funèbres avec brevet fédéral, et ma sœur, lorsque nous nous retrouvions à table: la mort était omniprésente sans toutefois être menaçante.

Il n'y a pas moyen d'y échapper.

Au cimetière d'Hitzkirch, entre l'école et la Coop, j'exerce une double fonction. D'une part entrepreneur privé qui se charge à la demande des survivants de la décoration florale des tombes et, d'autre part, je travaille pour la commune, afin d'assurer l'ordre de toute la surface, soit environ 9'000 mètres carrés. Il s'agit de tailler les haies, tondre les prés, entretenir les chemins, ratisser le gravier, sarcler, nettoyer. Le cimetière est placé sous l'égide de la politique et non de la religion. Il existe un règlement de cimetière communal, approuvé par le Département cantonal de la Santé publique. L'article 35, alinéa 2 prescrit, par exemple, de tailler les plantes dont la hauteur et le développement affectent les tombes voisines, les chemins ou les installations.

Quoi qu'il en soit, si je compare le cimetière au reste du monde, il me paraît presque une oasis. Un refuge de tranquillité, d'égards et de décence.

Par ailleurs responsable d'une entreprise d'horticulture, j'ai 75 tombes sous contrat – parmi toutes celles qui se trouvent ici. Cela signifie que pendant 25 ans – durée pendant laquelle les tombes restent en place à Hitzkirch – je dois en assurer les plantations deux fois par an, en mai et en octobre.

Les plantes que je mets en place en mai doivent être résistantes, supporter le soleil et la sécheresse, alors que celles d'octobre affronteront la neige et le froid. L'été est la saison des bégonias, une dicotylédone peu exigeante. Il y a aussi l'ageratum, une composée pervenche, le gnaphalium, la gazania, le fuchsia fulgens, la lobélie avec ses clochettes, l'echeveria, le bacopa, la verbena tapien ainsi que la salvia farinacea. En automne, je plante des pensées, des myosotis, de l'erica, du bellis, du calluna et de la bruyère.

Les tombes décorées avec des cailloux sont toujours plus fréquentes, car elles sont indestructibles. On remplace les fleurs par des pierres, en les arrangeant avec goût et en harmonie avec le tombeau, du granit noir alpin ou jaune du Jura, du gneiss tessinois ou du granit rouge de la Forêt-Noire. Ce travail revient à 250 francs.

Je suis aussi responsable de l'excavation des tombeaux. Ce n'est pas moi qui m'en charge, mais un collaborateur. Mes prédécesseurs s'échinaient encore à la main et cela durait des heures, mais aujourd'hui, nous utilisons une excavatrice. Selon le règlement, nous creusons pour les cercueils à une profondeur de 1,5 mètre et de 1 mètre seulement s'il s'agit d'un enfant de moins de 12 ans. Les urnes sont placées à 80 centimètres sous terre. Il est bien clair qu'une tombe pour une urne nécessite moins de place que pour un cercueil. Le règlement prescrit aussi qu'une tombe d'urne en rangée doit avoir 1,80 mètre de long et 80 centimètres de large, alors que pour une tombe en ligne, il s'agit de 2,40 mètres de long et de 1 mètre de large.

La tendance va clairement en faveur des urnes. Le penchant pour les tombes communes est toujours plus fort et un nombre croissant de personnes décident de leur vivant ce qu'elles souhaitent pour leur corps. Même si cela peut sembler curieux, dans notre famille dont la quatrième génération se consacre aujourd'hui à la mort, tous, à l'exception de ma sœur, veulent être enterrés. Nous ne l'avons écrit nulle part, il suffit de le savoir les uns pour les autres, et cela est valable.

L'ensevelissement, qui entraîne une longue et progressive disparition du mort dans la terre, a une teneur hautement symbolique. La terre revient à la terre. De plus, ici, à Hitzkirch, les hommes chargés de descendre le cercueil dans les profondeurs de la terre à l'aide de deux cordes épaisses sont des voisins ou des parents des morts.

Moi, jardinière de cimetière depuis quatre générations, je tiens à être enterrée.

Les entrepreneurs de pompes funèbres viennent souvent d'autres milieux professionnels...

«J'AI PLUS À FAIRE AVEC LES VIVANTS QU'AVEC LES MORTS»

Urs Gyger, 57 ans, directeur de Rudolf Egli AG, pompes funèbres, Berne

Lorsque nous arrivons dans un EMS, la personne décédée est généralement déjà habillée et porte peut-être sa plus belle robe ou son costume du dimanche. Mais à l'hôpital, elle risque d'être en chemise de nuit. Dans ce cas nous la retirons pour la remplacer, si rien d'autre n'a été prévu, par une chemise mortuaire en coton blanc, ornée d'un col en dentelle pour une femme ou d'un nœud papillon pour un homme.
Les proches, démunis face à cette situation inhabituelle, nous demandent: quels vêtements faut-il choisir?
La réponse est claire: ce que la personne préférait porter.
Ils nous diront peut-être que leur père, lorsqu'il pouvait encore se déplacer, ne manquait pas un match des Young Boys de Berne.
S'ils acceptent, nous leur proposerons de nous apporter son maillot YB et le lui mettrons.
A l'exception de la nudité qui, par respect pour le défunt, est taboue lors du dernier voyage, tout est permis et nous avons déjà inhumé des personnes en chemise d'armailli, en robe de mariée ou en tenue de chasse.
Comme j'apprécie les contacts humains, j'ai choisi le métier d'entrepreneur de pompes funèbres. Même si cela peut paraître étonnant, j'ai plus à faire avec les vivants qu'avec les morts.
Depuis que je me suis lancé dans cette activité, je me sens plus équilibré que jamais, plus comblé et plus heureux. Auparavant, j'ai travaillé pendant 20 ans dans une banque, au commerce des devises et de l'or et, à l'époque de Swissair, j'ai été steward pendant six ans.
La plupart des personnes travaillant pour les pompes funèbres sont issues d'autres milieux professionnels.
Dans notre domaine, femmes et hommes doivent avoir un dos solide. C'est très important car une partie de leur travail consiste à porter des poids parfois importants. Il faut aussi être capable de ressentir ce qui est bénéfique pour les personnes en deuil. Je me suis déjà retrouvé, dans cette salle de réunion, face à des proches qui s'excusaient constamment de leurs larmes.
Alors je leur disais: de grâce, personne ne doit se sentir gêné de pleurer, bien au contraire. Il est très important de faire son deuil, de pleurer et d'exprimer sa douleur.
Parfois, au téléphone, mon interlocuteur pris de panique ne parvient plus à parler sous l'emprise de la peur. Presque automatiquement, je me mets à parler plus lentement, tente de l'apaiser et lui dis: ne vous faites pas de souci, Monsieur. Prenez votre temps, asseyez-vous une fois encore au chevet de votre épouse, faites-lui vos adieux en toute quiétude, puis rappelez-nous. Nous sommes à votre disposition.
C'est pour cela que je suis devenu entrepreneur de pompes funèbres.
Je ne l'ai jamais regretté.
Lorsque j'avais 23 ans, j'ai été confronté pour la première fois à la mort. C'était au cours d'un magnifique voyage dans le nord des Philippines. Un indigène qui était mon ami s'est effondré parce que sa petite amie était enceinte de lui. Puis il s'est supprimé. Moi, l'étranger, j'ai été chargé de chanter une chanson près de son cercueil. Debout, j'étais là, essayant d'entonner un ancien chant d'armailli rappelant ses vaches: *Gang rüef de Bruune, gang rüef de Gääle, sie sölled aalsam, sie sölled aalsam. Gang rüef de Gääle, gang rüef de Bruune, sie sölled aalsam in Stall iecho.*

... comme Urs Gyger, qui auparavant avait travaillé durant 20 ans dans une banque, au commerce des devises et de l'or.

«Il m'arrive parfois de constater auprès d'un défunt qu'il n'a pas encore achevé son cycle, qu'il n'est pas encore prêt à partir. Alors j'attends, afin de lui laisser la tranquillité nécessaire.»

Urs Gyger, entrepreneur de pompes funèbres

Sans voix, je laissai échapper des sanglots puis fondis en larmes.

Des années plus tard, après mon mariage avec une Bernoise, j'y suis retourné pour notre voyage de noces et pour nous accueillir, les gens ont chanté: *Gang rüef de Bruune*.

C'est à mon épouse que je dois d'avoir choisi le métier d'entrepreneur en pompes funèbres. Après la lecture d'une annonce dans un journal, elle me dit: Urs, cela serait un métier pour toi, il te correspond parfaitement.

Pour exercer cette profession, il faut absolument pouvoir compter sur une épouse qui accepte la situation. Si elle a l'impression que son mari dégage une odeur de mort lorsqu'il rentre à la maison, même quand tel n'est pas le cas, le couple se brisera tôt ou tard. Il y a toutefois des journées, par exemple après une intervention policière ou une visite à la médecine légale, après lesquelles je retire ma blouse dans l'ascenseur et ouvre la porte en criant: je dirai bonjour plus tard, et disparais dans la salle de bains. Je mets mes vêtements dans un sac, puis je me douche avec beaucoup de savon.

Non, je n'ai jamais encore rêvé d'un mort.

Le soir, lorsque je quitte notre institut de Breitenrain, je laisse tout derrière moi. Ceux qui n'en sont pas capables n'ont pas choisi le bon métier car les entrepreneurs de pompes funèbres ne se limitent pas à charger une bière, habiller les morts puis les installer dans leur cercueil, à les raser, les coiffer, les maquiller et enfin les transporter au crématoire ou dans une chambre funéraire. Ils sont en premier lieu des conseillers, et cela dans des situations que personne ne souhaite ni ne connaît.

Par conséquent, ce sont toujours des situations désagréables et difficiles.

Car la mort occasionne un grand travail.

Il commence par le choix d'un cercueil.

De nombreuses personnes demandent ce qui se fait normalement.

Je leur dis que normalement, le choix doit correspondre à ce qu'elles souhaitent.

A l'entrepôt, nous disposons de quelques douzaines de modèles, dont le plus fréquemment demandé est actuellement la variante écologique, soit un contenant sobre et clair, en pin massif. Nous proposons aussi des cercueils en chêne ou en hêtre, et comme nous sommes à Berne, en pin de Weymouth qui pousse dans les forêts de la commune bourgeoise de Berne.

Lorsque quelqu'un le souhaite, nous l'aidons à rédiger les faire-part, les faisons imprimer et les plions ici, à l'institut. Le client peut choisir parmi différents papiers déjà munis d'un motif: roses flottantes, nuages, montagnes, source, forêt, coucher de soleil, pissenlit, champ de blé, noisetier, etc.

Lorsque quelqu'un le souhaite, nous encadrons la cérémonie des adieux et la sépulture, commandons les fleurs, les couronnes, des solistes, afin d'aider partout où nous le pouvons.

Cette magnifique profession qui est la mienne depuis quatre ans est vraiment devenue ma vocation.

Même si cela peut paraître étonnant, je dois constater qu'au moment où nous sommes appelés auprès d'un défunt, il arrive qu'il n'ait pas encore achevé son cycle. Je ne trouve pas d'autres mots. Cela me donne le sentiment qu'il n'est pas encore tout à fait prêt à partir. Alors je repousse le moment du maquillage, du coiffage et du rasage, et j'attends, afin de lui accorder la tranquillité nécessaire.

Ma famille sait depuis longtemps comment elle devra réagir lorsque ce sera mon tour. Il y a quelques années encore, je pensais qu'il serait beau de glisser une dernière fois le long du Marzili et je demandais de disperser mes cendres dans l'Aar, entre Thoune et Berne, dans une eau d'au moins 22 °C mais pas plus froide. Aujourd'hui, je pense que la Lenk, où nous allons régulièrement skier, serait mieux. Mes enfants savent exactement à quel endroit. Ils pourraient alors s'asseoir près de moi, partager un café à l'eau-de-vie et le boire à la santé de leur papa.

Malgré les énormes progrès de la médecine, celle-ci ne décide pas de la vie et de la mort...

«L'HUMAIN S'ACCROCHE À LA VIE – IL NE CONNAÎT RIEN D'AUTRE»

Franco Cavalli, 73 ans, directeur scientifique de l'Institut d'oncologie de Suisse italienne, Bellinzone

Récemment, on m'a demandé si, en présence d'un diagnostic me concernant personnellement, je réagirais de manière plus calme et éclairée qu'une personne jamais encore confrontée au cancer.

Je n'en sais rien.

Personne n'est à l'abri de cette maladie ni de la mort. Nous le savons depuis que nous sommes capables de penser. En tant que médecin, je n'ignore pas que les cellules de mon corps se divisent constamment et qu'un malheur risque de se produire tous les un à deux millions de fois durant ce processus. Si une cellule maligne prend naissance et que mon organisme ne la détruit pas, elle commencera à proliférer dans le corps sous forme de tumeur, d'excroissance.

Et je suis aussi conscient qu'avec l'âge, cela est plus fréquent que pendant la jeunesse, j'ai actuellement 73 ans.

Tout cela, je le sais de manière relativement précise depuis que je m'occupe du cancer, soit depuis quarante ans. Et malgré tout, l'expérience m'a appris que face au diagnostic du cancer, la plupart des personnes ne réagissent pas comme on aurait pu le penser ou le supposer. Ce ne sont pas les moins instruits qui sont nombreux à me raconter à l'occasion que si ce cas se présentait, ils n'accepteraient jamais une thérapie oncologique sous forme de rayons ou de chimio, mais préféreraient, au moment voulu, s'envoler aux Seychelles pour y attendre la fin avec une caisse de whisky à portée de main.

Mais lorsque c'est vraiment le moment, ils finissent par se soumettre à une thérapie.

Je ne peux pas être certain de la façon dont je réagirais.

Une seule chose est sûre: je ne veux pas mourir, la vie m'intéresse trop. Je souhaite rester auprès de mes enfants, de ma famille, savoir comment la vie se poursuit au Tessin, en Suisse, sur la planète Terre – l'idée de ne plus être au courant de ce qui se passe me perturbe grandement.

Jamais je n'ai compté le nombre de personnes auprès desquelles j'ai pris place pour leur dire que la maladie dont elles souffraient avait un nom.

On ne s'y habitue jamais.

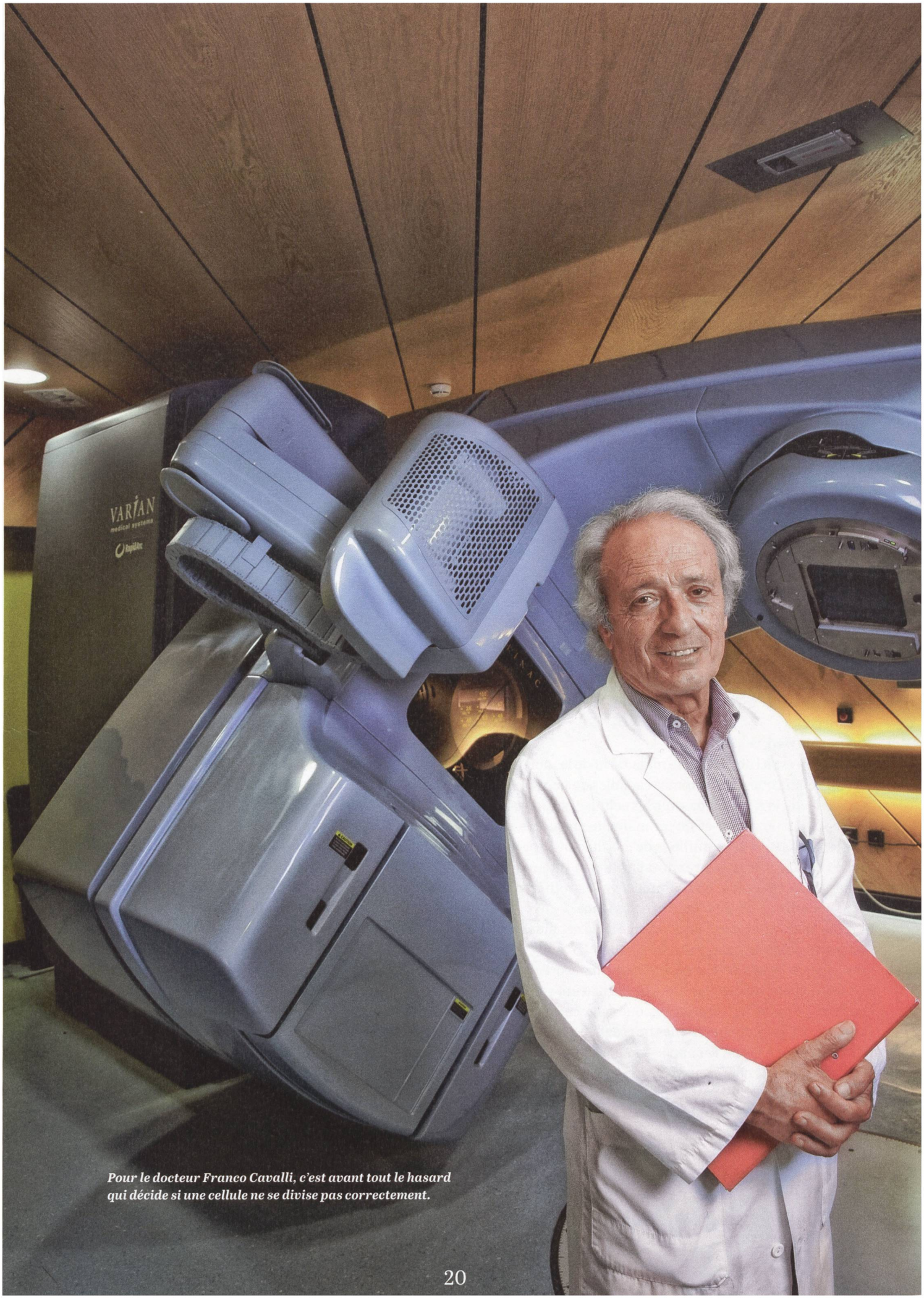
Aujourd'hui, de tels entretiens me sont presque plus difficiles qu'autrefois. Les années nous rendent plus vulnérables – un grand-père a plus facilement la larme à l'œil qu'un père – et c'est peut-être en raison de l'âge et de l'expérience que l'on finit par apprendre à quel point peu de choses peuvent être réglées et décidées dans la vie. Que le destin, avec ou sans notre consentement, poursuit son cours inexorable.

Hier soir, j'étais en visite dans une famille des environs. L'homme était couché dans son cercueil placé au salon. Il avait été mon patient et était décédé l'avant-veille, durant mon bref séjour à l'étranger. Une semaine auparavant, sachant qu'il souffrait de deux cancers différents, il m'avait encore promis de m'inviter à une fête dès mon retour, afin de me remercier que tout se passe finalement aussi bien.

L'humain s'accroche à la vie – il ne connaît rien d'autre.

Et maintenant, cet homme qui avait tellement confiance que tout se déroule bien repose dans son cercueil. J'ai pleuré.

Devenir plus vulnérable est une qualité de l'âge. Peut-être que si l'on pleure un disparu, ce n'est pas tant en raison de la



Pour le docteur Franco Cavalli, c'est avant tout le hasard qui décide si une cellule ne se divise pas correctement.

douleur de sa perte, mais parce que l'on est confronté à sa propre finitude.
Face au diagnostic du cancer, de nombreuses personnes nient la vérité, et peut-être que j'en ferais de même.
Lorsque j'étais jeune médecin, j'ai travaillé pendant un an dans un hôpital de Londres. Pour la première fois, j'ai compris dans quelle mesure l'humain est capable de réprimer ce qui lui est difficile. Même si tous étaient conscients que seul le cancer était traité dans cet établissement, nombre d'entre eux s'accrochaient à l'idée que leur cas était différent, que leur maladie existait bien, mais n'était en aucun cas un cancer.
En qualité d'oncologue, je me fais un devoir de dire la vérité aux patients qui veulent l'entendre. Mais il faut attendre qu'ils le demandent. Ensuite, je dois répondre à leurs questions en toute honnêteté. Cela ne veut pas dire que je communique dans les moindres détails tout ce que je sais, comme professionnel, à propos du cancer. Je leur explique que, très probablement, nous ne pourrons pas les guérir.
Mais seulement gagner du temps.
Une qualité de vie.
Et puis certains demandent néanmoins: Monsieur Cavalli, combien de temps me reste-t-il? Alors, même si je sais approximativement combien de temps ils vivront encore, je leur réponds qu'il est très difficile de déterminer une durée, car l'humain n'est pas une machine, et une maladie est toujours différente d'une personne à l'autre.
Monsieur Cavalli, il faut que je sache.
Plutôt des mois que des années, est finalement ma réponse.
Mais il y a certainement des exceptions, Monsieur Cavalli.
Oui, je confirme qu'il y a des exceptions.
Un cancérologue doit savoir écouter. Etre capable de communiquer, déceler des signes verbaux et non verbaux. Il faut parfois expliquer la situation à trois reprises, en employant toujours d'autres mots. Face à un travailleur sans formation, je parle autrement qu'à un universitaire, et peut-être différemment à un Italien du Sud qu'à un Islandais. Mais toujours: tant qu'un patient ne me fait pas comprendre sa volonté de savoir la vérité, je ne la lui inflige pas.
Tôt ou tard, tous les patients veulent connaître le nom de leur maladie. Les choses étaient différentes il y a 40 ans, et on évitait parfois même de prononcer le mot cancer.
A l'époque, ce terme signifiait une mort inéluctable. Cela a bien changé de nos jours.
Une fois qu'ils connaissent leur situation, beaucoup de patients se murent dans le silence. D'autres posent des questions.
Est-ce que ce sera douloureux?
Vais-je étouffer?
Vaut-il encore la peine d'acheter une Mercedes?
Certains plongent dans une profonde tristesse, s'isolent, évitent leur famille, leurs amis, le monde, et tombent dans une dépression qui dure jusqu'à la fin. Il y a aussi des personnes qui parviennent à surmonter leur situation et, d'une certaine manière, à accepter leur départ. D'autres s'égarent dans la rébellion.
Mon Dieu, j'ai respecté tes commandements tout au long de ma vie sans commettre de graves péchés, qu'ai-je fait pour mériter ta punition avec cette maladie?
Durant mon existence, je n'ai jamais fumé ni bu, j'ai même pratiqué du sport trois fois par semaine afin de garder la forme, pourquoi moi, alors que je n'ai même pas 50 ans?
Si je n'avais pas subi un tel stress à la maison ou au travail, je n'aurais jamais eu ce cancer.
Rien n'est aussi difficilement compréhensible pour l'homme que le hasard. Il le juge intolérable. Ne l'accepte pas.
Il essaie donc de comprendre ce qui lui arrive, il cherche une explication, une cause.
Et cela même si le hasard joue non seulement un rôle important dans la vie humaine, mais également en biologie. Une cellule qui ne se divise pas correctement, devient maligne, une excroissance prolifère... personne n'est épargné par le cancer. C'est une question de hasard.
Le cancer n'a aucun sens.
Il surgit et il est là.
Et dans de nombreux cas, il disparaît grâce à la médecine.
Comment est-ce que je réagirais?
Je n'en sais vraiment rien. Mais une chose est sûre, j'aimerais mourir à la maison, dans le cercle de ma famille.
Sans douleurs.
Et si cette mort devait être horrible, insupportable, je serais heureux d'être aidé.
J'aimerais mourir dignement.
Pour les chants que je souhaite lors de mon inhumation, j'ai déjà décidé. L'Internationale, puis une chanson populaire de Cuba, et enfin La Montanara, celle que les fans du HC Ambri-Piotta entonnent toujours: *Là su per le montagne, fra boschi e valli d'or, tra l'aspre rupi echeggia un cantico d'amor.*

La vie devient vide pour ceux qui ont perdu les êtres aimés.

«QUAND VIENDRAS-TU ENFIN ME CHERCHER?»

Anna Eggermann-Borner, 86 ans, veuve, Emmenbrücke

Le médecin ordonna: à l'hôpital sans attendre.
C'est impossible, a répondu mon Alois. Dimanche, nous célébrons nos noces d'or en famille.
Alois s'endormit alors dans mon lit, plus près de la porte surmontée d'un tableau à l'huile qui représentait une ruelle de Gandria. Nous l'avions acheté 50 ans auparavant, le dernier jour de notre voyage de noces, avec l'argent qui nous restait.
Au matin de Pâques, je revêtis Alois d'un joli pantalon. Il flottait autour de ses jambes – mon mari était devenu si maigre! Epuisé par l'effort du lever, il se recoucha et somnola jusqu'à l'arrivée de notre fils. Nous sommes alors montés jusqu'à l'église du couvent de Wesemlin, là où nous avions autrefois célébré nos noces. Un capucin a loué l'amour qui survit à tout, puis nous sommes redescendus au bord de la Reuss et, avec la famille au grand complet, nous avons pris place à la Pizzeria Da Salvatore – Alois a alors dévoré une assiette entière de spaghettis.
Et comme souvent, il disait: je suis comblé.
Le lendemain, le lundi de Pâques, je le conduisis à l'hôpital.
Tout ira bien, disait Alois.
Oui, tout ira bien.
Puis vint le moment où un professeur nous convoqua dans son bureau. On avait enfin découvert de quoi souffrait Alois: c'était une maladie très rare, un plasmocytome, qui ne touche que trois personnes sur cent mille.
Un cancer de la moelle osseuse.
Nous ferons tout notre possible, affirma le professeur. Tout d'abord une dialyse. Le nettoyage du sang est nécessaire, car un rein ne fonctionne plus. Puis une chimiothérapie, je ne me souviens plus de tout ce que le médecin nous a laissé entendre.
Le cancer!
Sur le chemin du retour, j'ai allumé un cierge à l'église de Sainte-Marie. Et le jour suivant, alors que j'étais à nouveau au chevet d'Alois, il murmura: Annely, puis-je rentrer à la maison?
Monsieur Eggermann, vous n'auriez alors plus que dix jours à vivre, objecta le professeur.
Je dois faire de l'ordre, par exemple dans ma table de nuit, répondit Alois.
Vous risquez d'étouffer, ajouta le professeur.
Je veux rentrer à la maison.
Madame Eggermann, vous n'avez aucune idée de ce qui vous attend.
Avant son retour à la maison, dans la voiture de notre fils, Alois m'appela, me demandant de lui commander une pizza, mais sans viande. Mon Alois qui avait toujours adoré la viande ne pouvait plus l'avaler depuis qu'il était malade. Ensuite, il acheta au kiosque de l'hôpital une tablette de Tobler-o-rum qui était mon chocolat préféré.
Alois se jeta sur sa pizza sans en laisser une miette. Il rangea sa table de nuit, n'y laissant que le nécessaire et les papiers officiels comme ses livrets militaires, de service civil, de sapeur-pompier, son permis de conduire, et puis sa carte d'identité: Eggermann Alois, taille: 176 cm, yeux: verts, cheveux: bruns; son pistolet à lapins, modèle Rekord, n° 5862,

Pour Anna Eggermann-Borner, son mari Alois lui manque tous les jours depuis 13 ans.

calibre 6 mm – des objets qui s'y trouvent toujours.
Notre fils vint en visite, ainsi que notre fille, les petits-enfants et la belle-sœur. Alois blanc et raide était assis sur le canapé lilas et affirmait qu'il se sentait parfaitement bien.
A son fils, il demanda de vendre la voiture.
Le soir, nous avons feuilleté des albums de photos – à 33 reprises, Alois et moi étions allés à Gran Canaria.
As-tu peur? lui demandais-je.
Ah, Annely, soupira Alois et il se tut.
Ses jambes enflaient davantage chaque jour. Il restait désormais le plus souvent dans mon lit, près de la porte, et dormait.
Alois, dis-moi ce que tu aimerais manger.
Le 13 mai, il ne se leva pas. Alois balbutiait. J'allai chercher un pot de chambre et il pissa dedans.
Aimerais-tu que j'appelle un pasteur?
Pourquoi? demanda Alois.
Et puis les langes.
Pendant la nuit, j'étais étendue à ses côtés, pleurant en silence, sans oser m'endormir pour être présente quand il s'en irait.
Annely, qu'est-ce que tu as? demandait-il.
Je lui mentais: j'ai fait un cauchemar.
Il disait qu'il avait soif. J'allais lui chercher de l'eau et la faisait glisser dans sa bouche cuillère après cuillère, comme le médecin l'avait recommandé afin d'éviter qu'il ne s'étouffe.
Soif, gémissait Alois, soif, et il tentait de saisir le verre que je lui retirais.
Mon Dieu, laisse-le enfin partir.
Alois racontait que la nuit précédente, il voulait s'en aller, mais qu'il n'avait pas trouvé la voie.
Vas-y, lui ai-je répondu, nos parents te montreront bien le chemin.
Une nuit, il était deux heures lorsque Alois demanda soudain quand était le petit déjeuner.
Je me précipitai à la cuisine pour y chercher du pain au levain – son préféré – et nourris Alois de petits morceaux de mie.
Ce pain n'a-t-il pas de croûte? demanda Alois.
Le matin suivant, il se traîna une dernière fois jusqu'au salon, à dix pas de là. Alois contempla les meubles, le canapé lilas, la composition murale sur laquelle trônait la fouine qui lui avait subtilisé 33 cochons d'Inde, le faisan doré Hansi qui était son plus bel animal, le geai, les gobelets en étain, et il souffla: un si beau salon...
J'aidai Alois à retourner dans mon lit où il s'endormit et somnola. J'étais assise à côté de lui, le caressais. Alois, je vais vite jusqu'à l'église de Sainte-Marie pour y allumer un cierge. Si tu veux t'en aller pendant mon absence, fais-le.
A midi, j'aimerais une côtelette, répondit Alois.
Ses derniers mots.
Le 19 mai, à vingt-trois heures, mon Alois rendit son dernier souffle: il ouvrit les yeux, puis les referma lentement.
Alors j'appelai le médecin et attendis.
J'attendais, assise là, partout et nulle part, incapable de penser.
Ensuite, je glissai le dentier dans la bouche d'Alois, relevai son menton et l'attachai, puis lui retirai son alliance.
Vers deux heures du matin, ils le portèrent hors de la maison puis je me couchai dans le lit encore chaud de son corps.
Dans sa table de nuit, je retrouvai le petit agenda mince que je lui avais offert des décennies auparavant pour son anniversaire, et qui comportait quelques notes: Annely, tu étais la meilleure part de ma vie, Annely, je te remercie pour tout, Annely, le hasard n'existe pas.
Comme cela avait été convenu, le repas mortuaire eut lieu au restaurant Kreuz: escalope à la crème, salade, nouilles et frites.
J'étais heureuse que la sœur d'Alois emporte ses vêtements, ses chaussures, et de ne garder que la légère chemise colorée qu'il avait portée à Gran Canaria. Une chemise si large et aérienne que je pouvais la porter moi aussi.
Les jours suivants, tout était soudainement si tranquille à la maison, si vide, plus de vie, rien.
J'allumai le téléviseur, la radio, ouvris une demi-bouteille de mousseux, avant de la vider dans l'évier en pensant que si pour Alois, même avaler de l'eau était devenu impossible les derniers jours, je n'avais aucune raison de m'autoriser le mousseux. Une fois, je me suis retrouvée debout sur le balcon, au quatrième étage, pleurant, mais en bas, il n'y avait que du gazon, pas de béton. Le médecin me prescrivit des antidépresseurs.
Que dirait Alois s'il pouvait me voir?
Annely, ta vie continue.
Annely, fais ce que tu aimes le mieux.
J'enfourchai mon vélo et me rendis à la piscine de Mooshüsli, jour après jour, cabine 73, et nageai jusqu'à l'épuisement, au minimum un kilomètre, allant et venant, été comme hiver, année après année.
Alois, que dis-tu de mes nouvelles chaussures?
Mon assurance ménage, Alois, faut-il encore la garder?
Mon Alois est décédé il y a 13 ans – il demeure toujours présent dans mon cœur, dans mon logement où je resterai le plus longtemps possible. Mon dos me fait mal, ma jambe aussi, j'ai maintenant 86 ans et me déplace avec des béquilles.
Morphine.
Nuit après nuit, à vingt-trois heures trente au plus tard, je suis debout sur le balcon et regarde au loin vers Alois. Mon Alois est désormais une étoile, la plus grande du ciel, au-dessus d'Emmenbrücke et de Gran Canaria.
Et parfois, je lui demande: Alois, quand viendras-tu enfin me chercher?

Il reste encore beaucoup de choses à régler – matérielles et immatérielles – quand quelqu'un meurt.

«AUCUNE AUTRE PROFESSION N'APPORTE VRAISEMBLABLEMENT PLUS DE RECONNAISSANCE QUE LA MIENNE»

Daniel Manhart, 52 ans, directeur de Steiner Vorsorge AG, Zurich

Je comprends aisément que la plupart des gens hésitent à s'occuper de thèmes en rapport avec leur propre mort. Et lorsqu'on est jeune et en pleine santé, on a souvent une bonne raison de repousser l'idée de la vieillesse et de la maladie: choisir de profiter pleinement du moment présent.

Pourtant, nous savons tous que notre mort est inéluctable, mais sans en connaître le moment. La seule règle de la mort est qu'il n'en existe pas.

Depuis douze ans, je dirige une entreprise familiale de pompes funèbres et d'exécution testamentaire qui, avec sept employés, se focalise sur les derniers instants. Mais une précision s'impose: notre travail n'est pas celui de pompes funèbres qui mettent en bière et lèvent des corps. Notre tâche consiste à assurer que la sépulture se déroule comme les personnes le souhaitaient de leur vivant.

Dans différents documents appelés prévoyance en cas de décès et prévoyance funéraire, les personnes qui s'adressent à nous notent où et comment la sépulture doit être organisée.

Crémation ou enterrement?

Si une urne est souhaitée, comment doit-elle être?

En terre cuite, en bois, en cuivre, en bronze?

Avec ou sans cérémonie d'adieux?

Une décoration florale?

Quelles fleurs?

Des rubans ou pas?

Musique?

Orgue?

Violoncelle?

CD?

Nous réglons tout cela jusque dans les moindres détails avec nos clients dont la plupart prennent place à cette table. Lorsque pour son dernier voyage, une femme aimerait porter sa longue robe rouge avec de la dentelle blanche et nous informe que celle-ci est suspendue à gauche dans son armoire, nous lui garantissons qu'elle sera vêtue ainsi. D'autres souhaitent que des photos ou des objets précis les accompagnent dans le cercueil. Qu'un vin ou un autre soit servi lors du repas de funérailles dans le restaurant choisi, ou encore que soit partagé le gâteau préféré du défunt.

Certains ont désiré que leurs cendres soient immergées au lever du soleil dans le lac de Zurich – un vœu qui implique l'utilisation d'une urne hydrosoluble. Une femme a demandé que ses cendres soient placées dans une urne ronde en céramique rose enterrée dans son jardin. Une personne tenait absolument à confier au vent du Kenya la dispersion de ses cendres, sur le terrain d'un lodge précis où elle avait passé des jours très heureux. Notre collaborateur, chargé de l'urne scellée dans ses bagages, est allé au Kenya – aux frais du

Fiduciaire spécialisé dans les successions, Daniel Manhart exécute les dernières volontés de ses clients.

«Avec la conscience de n'avoir plus que six mois à vivre, on ne parle pas de la même manière qu'une personne ignorant tout de sa dernière heure.»

Daniel Manhart, fiduciaire

client – pour le même safari que celui qui avait tant marqué le défunt. Il a alors dispersé ses cendres à proximité du lodge en question.

Faut-il publier une annonce mortuaire dans un journal?

Si oui, lequel?

Des faire-part doivent-ils être envoyés?

A qui?

Pierre ou plaque tombale?

Avec une inscription?

Sous forme de gravure, en relief, en métal?

Je suis profondément comblé chaque fois que, à l'issue d'un entretien de conseil, le client se lève et me dit: maintenant, je me sens beaucoup plus léger. Aucune autre profession n'apporte vraisemblablement plus de reconnaissance que la mienne.

Lorsque quelqu'un nous choisit pour sa prévoyance, il reçoit une petite carte, pas plus grande qu'une carte de crédit, sur laquelle figurent son nom, un numéro et, en cinq langues, l'indication: *J'ai pris des mesures pour le cas de mon décès. Je vous prie d'informer immédiatement Steiner Vorsorge AG.*

Nous conseillons de toujours garder cette carte à portée de main ou de la déposer à la maison, près du téléphone.

Les entretiens que nous avons avec nos clients sont toujours placés sous le signe d'une grande intimité et de la confidentialité. Avec la conscience de n'avoir plus que six mois à vivre, on ne parle pas de la même manière qu'une personne ignorant tout de sa dernière heure. Et là, il n'est plus question de s'éparpiller dans des éventualités.

Au-delà de la prévoyance funéraire, qui règle ce qui doit se passer après la mort de quelqu'un, nous proposons aussi l'accompagnement administratif de personnes le plus souvent d'un grand âge. Elles nous chargent alors de ce qui doit être réglé, comme les relations avec les administrations, les banques, les assurances, ou encore les déclarations d'impôts.

On peut aussi compter sur nous pour établir des directives anticipées. Et, si nécessaire, faire en sorte que les médecins en connaissent l'existence. Nous conseillons nos clients pour l'établissement d'un testament ou d'un pacte successoral et, s'ils le souhaitent, nous assurons le mandat d'exécuteur testamentaire. Au bénéfice d'un certificat officiel, nous appliquons les dernières volontés du testateur, assurons sa succession, recherchons une place appropriée pour son chat, remettons le vase de Chine au neveu, le canapé Biedermeier à la nièce, vendons son bien immobilier, tenons lieu de médiateur, si nécessaire, entre les héritiers et nous chargeons du partage successoral.

Un copain me disait récemment: tu as vraiment un triste travail.

Mais qu'y a-t-il de triste à appeler quelqu'un pour lui demander où verser son héritage?

Pour ma part, je désire que mes cendres soient placées dans un cimetière de forêt, dans la paix et au cœur de la verdure. Mais mes filles sont d'un autre avis, elles aimeraient une tombe sur laquelle figure mon nom.

Mourir demande du temps et de la tranquillité.
Beaucoup de gens ne peuvent lâcher prise...

«PRENDRE PLACE AU CHEVET D'UN MOURANT IMPLIQUE DE L'HUMILITÉ ET DE LA MODESTIE»

Rita Eugster Mätzler, 60 ans, accompagnatrice de personnes en fin de vie,
Service Hospiz de Saint-Gall / formatrice en soins palliatifs CRS

Lorsque je me trouve auprès d'une personne qui vit ses derniers instants, j'ai besoin d'être à la fois à son écoute et à ma propre écoute.
Pour être au chevet d'un mourant, il faut s'aimer soi-même afin de pouvoir l'aimer lui aussi.
Cela peut sembler bizarre, peut-être un peu prétentieux ou mystérieux, mais je n'ai pas d'autres mots pour l'exprimer: de l'humilité et de la modestie sont nécessaires pour accompagner quelqu'un lors de son dernier voyage. Se laisser guider par ce qui est, sans imaginer savoir ce dont cette personne a besoin, ce qui lui serait utile ou pourrait lui manquer. Réduite à elle-même, elle doit accepter de se laisser toucher.
Je n'aime pas le terme d'accompagnement aux mourants et préfère parler d'accompagnement de vie. Oui, la mort fait partie de la vie et aucun vivant n'y échappe.
Peut-être qu'au bout du voyage, la mort a encore quelque chose à nous apprendre – mais quoi qu'il en soit, en pensant à ma propre fin qui arrivera à un moment ou à un autre, c'est ce que je me souhaite: d'une certaine manière, la mort doit avoir un sens.
Au chevet d'une personne gravement malade, il faut attendre qu'elle dise ou montre, peu importe comment, son désir de contact. Ce serait totalement faux, et même une forme de violence de vouloir lui caresser le visage, la poitrine ou le ventre à peine assise auprès d'elle: le visage et l'avant du corps sont des zones sacrées. Parfois, s'il m'arrive de ressentir – car en définitive, je n'ai que mes sentiments – que la personne gravement malade, allongée devant moi, souhaite un contact, je lui tiens délicatement l'épaule ou peut-être la main. Puis j'observe comment elle réagit.
Son visage, son corps, se détendent-ils?
Respire-t-elle régulièrement?
Autorise-t-elle ainsi mon contact?
Ensuite, je lui tiens la main, mais toujours de manière à lui permettre de retirer la sienne.
En moyenne, je prends place une fois par semaine au chevet de quelqu'un qui n'a plus longtemps à vivre et à chaque fois, c'est différent.
Il m'est déjà arrivé d'être auprès d'une personne qui ne souhaitait pas être accompagnée. Dans ce cas je me retire, m'assieds à l'écart en silence et me rends invisible. De nombreux humains préfèrent mourir seuls.
C'est seulement sans personne auprès d'eux qu'ils pourront lâcher prise.
Parfois, je sors donc de la chambre, attends un peu puis reviens.
L'image de quelqu'un s'endormant paisiblement et détendu est plutôt rare dans la réalité, il s'agit plutôt de l'expression de notre désir. Oui, nous avons tous peur de la mort et c'est peut-être bien cette peur qui me pousse à me trouver près de mourants.
Par cette présence pendant les derniers instants de la vie, nous sommes infailliblement conduits à penser à notre propre fin. Selon mon expérience, il faut en être capable si

... que lorsque quelqu'un est à leur côté, ce que fait Rita Eugster.

«Si quelqu'un souhaite ma présence lorsqu'il quitte la vie avec Exit, je suis là, car c'est le chemin qu'il a jugé bon de suivre.»

Rita Eugster Mätzler, accompagnatrice de personnes en fin de vie

l'on veut vraiment accompagner les autres. Durant ma formation d'infirmière, il y a de nombreuses années, alors que j'arrivais dans la chambre d'un patient, il me dit: vous entrez comme un éléphant!

Comme un éléphant!

Cette phrase a été pour moi une expérience capitale; je n'avais pas conscience de l'effet que je produisais en étant trop bruyante, trop expéditive, trop rapide, trop peu réfléchie.

Jamais je n'oublierai cette phrase. C'est notamment pourquoi j'œuvre aujourd'hui au service de l'Hospiz de Saint-Gall comme bénévole, et afin de former d'autres personnes qui le souhaitent.

Certains mourants pouvant et souhaitant encore parler expriment cette peur face à leur destin en disant à quel point ils se sentent abandonnés, isolés, solitaires, bien qu'ils aient des enfants et de nombreux amis.

D'autres se mettent en colère: arrête de me regarder fixement, fiche le camp.

Il m'est arrivé d'être au chevet d'un homme qui avait été riche et puissant, et dirigé plusieurs fabriques. Son agonie a duré quatre semaines pendant lesquelles, amaigri, souffrant d'escarres au dos et aux fesses, il ne pouvait pas mourir, pas en finir. Un jour, alors que je tenais son gobelet pour lui permettre de boire, ce dont il n'était plus capable seul, quelques gouttes d'eau coulèrent sur sa bouche desséchée. Il me cria: tu es une imbécile.

Ne pas prendre sur soi l'irritation d'un mourant s'apprend, car cette colère ne vise pas la personne qui apporte son soutien, mais cette mort inconnue qui approche toujours plus, inexorablement, et à laquelle on est obligé de penser.

Lorsque j'ai le sentiment qu'un patient pourrait le souhaiter, si par exemple un livre de prières se trouve près de lui, je lui propose une prière. S'il est d'accord, alors nous prions ensemble.

Il m'arrive aussi de fredonner près du lit d'un malade et si j'en étais capable, je chanterais même des chansons entières s'il le désire.

Quand l'ambiance le permet, je touche ses bras, ses mains, lui masse les pieds.

Récemment, j'accompagnais une femme très agitée pour différentes raisons. Entre 30 et 40 fois en une heure, elle m'a demandé de l'aider à s'asseoir au bord du lit, ce que j'ai fait.

Mourir peut être extrêmement astreignant.

Et même épouvantable.

Si quelqu'un souhaite ma présence lorsqu'il quitte la vie avec Exit, je suis là, car c'est le chemin qu'il a jugé bon de suivre.

Oui, je crois à une vie après la mort.

De la même manière que je crois en quelque chose qui me donne de la force.

Comment je souhaite mourir?

Non, pas debout, mais avec une préparation.

Et sans devoir être réduite à me faire accompagner par une personne étrangère, mais avec mon mari, mes enfants.

Le moment venu, j'aimerais accueillir l'inéluctable et non pas lui résister.

LA PRÉVOYANCE POUR CHAQUE SITUATION DE VIE

Vivre, c'est organiser le présent et en profiter pleinement, mais sans pour autant oublier l'avenir et les questions liées au destin. Bon nombre d'entre elles peuvent être réglées de notre vivant. Robert Guthauser, responsable chez Raiffeisen Suisse du Centre de compétences pour la planification de la succession, fait un tour d'horizon.

Rédaction **Robert Wildi**

Quelles sont les affaires à régler de son vivant? Tout adulte ne devrait pas tarder à établir un mandat pour cause d'inaptitude et des directives anticipées du patient. Une incapacité subite de discernement ou d'agir peut aussi frapper de jeunes gens et les empêcher de prendre les bonnes décisions médicales ou dans la vie quotidienne, d'où la nécessité de directives anticipées du patient et d'un mandat pour cause d'inaptitude.

Un testament suffit-il? Un testament ne règle que le partage de la succession après le décès. Mais avant, en cas d'incapacité de discernement subite, ce sont les règles définies dans le mandat pour cause d'inaptitude et les directives anticipées du patient qui s'appliquent.

Qu'est-ce qu'un mandat pour cause d'inaptitude? Toute personne majeure et capable de discernement peut, en cas de perte de cette faculté, désigner au moyen d'un mandat pour cause d'inaptitude une personne de confiance qui s'occupera d'elle et de son patrimoine et qui la représentera pour toute question juridique. Un tel mandat est donc un moyen adéquat d'organiser sa propre prévoyance de manière autonome.

Je suis célibataire. Faut-il donner à une personne de confiance la procuration sur mes comptes? Pour les questions financières, les procurations sont utiles et facilitent l'accès au patrimoine si l'ayant droit économique se retrouve empêché ou dans l'incapacité d'agir.

J'aimerais léguer ma fortune à une organisation d'utilité publique. Comment procéder? Dans votre testament, vous pouvez fixer des donations aux organisations d'utilité publique, mais aussi créer, de votre vivant, une fondation d'utilité publique. L'acte de fondation doit être authentifié par un notaire. Il est important de définir le but de la fondation, son organisation et l'affectation du capital. Les experts de Raiffeisen établissent pour vous les documents requis.

Comment dès à présent faire profiter mes enfants adultes de mon héritage: donation ou avance d'hoirie? Les avances d'hoirie, donations ou prêts sont une belle chose, mais souvent source de frictions ou de conflits entre les héritiers. Surtout en l'absence d'un accord clair. Exemple d'avance d'hoirie: si un héritier en bénéficie, le montant doit être réintégré, après le décès, dans la part d'héritage en vue d'une compensation envers ses frères et sœurs.

Le Code civil (CC) définit la part des survivants. Ai-je une marge de manœuvre pour organiser ma succession? Oui. La part des enfants, du conjoint ou des parents peut être réduite à la réserve héréditaire. La «quote-part libre» reste disponible.

Je vis avec mon fils, mon partenaire et ses deux filles. Comment pouvons-nous nous couvrir? Une planification minutieuse de la succession est importante notamment pour les familles recomposées. Les conséquences du droit successo-

ral doivent être éclaircies pour les deux partenaires. Souvent, un pacte successoral est la meilleure solution si tous les héritiers bénéficiant de la réserve héréditaire y sont pris en compte comme parties. Ne négligez pas les conséquences fiscales liées à la succession quand les conjoints ou partenaires ont des enfants nés d'une précédente union.

Je suis héritier. Qui m'aide à obtenir un aperçu de la situation patrimoniale du défunt? La loi autorise chaque héritier à demander des renseignements sur les actifs et passifs du défunt. S'il a désigné un exécuteur testamentaire, celui-ci doit informer les héritiers de sa situation patrimoniale. Certains cantons ont un office des successions ou une autorité de partage apportant leur soutien aux héritiers.

Mon partenaire est décédé subitement, il ne laisse aucun testament, nos enfants sont petits, je suis prise par mon travail. Qui peut m'aider? En plus de la perte douloureuse, vous êtes confrontée à bon nombre de formalités juridiques et fiscales. Les experts de Raiffeisen vous aident dans cette situation difficile. Nous nous chargeons des démarches auprès des autorités: service des impôts, registre foncier, APEA, etc., et vous déchargeons de toute formalité.

Après un décès, la banque bloque par précaution les comptes, mais les factures ne cessent d'arriver. Qui paie les dépenses du défunt? Après le décès du titulaire du compte, les héritiers ne peuvent plus disposer de la succession qu'ensemble, et ils reçoivent à cette fin un certificat d'héritier. En présentant les justificatifs, ils peuvent demander à la banque de régler les frais liés au décès. Les paiements doivent passer par le compte et non par des retraits d'espèces. C'est la seule façon de garantir leur traçabilité.

Qu'en est-il des avoirs de caisse de retraite du défunt? Que dois-je entreprendre en tant qu'héritier? Après le décès d'une personne assurée, les droits selon le règlement des caisses de retraite reviennent directement aux bénéficiaires. Si vous avez droit à une rente en votre qualité de conjoint ou partenaire enregistré ou d'orphelin, la situation est claire: vous percevez une rente de survivant. Sinon, le règlement de la caisse de retraite stipule ce qu'il advient de l'argent. Le traitement varie selon les caisses de retraite. Chez certaines, le capital épargné est perdu et profite aux autres assurés. Il est possible de couvrir le concubin si la caisse de retraite prévoit une telle disposition. Il est très important de communiquer par écrit à la caisse de retraite le nom du partenaire bénéficiaire et de se faire également confirmer par écrit qu'il en a bien été pris note.

Ma partenaire et moi avons acheté une maison. Dois-je conclure une assurance décès pour m'assurer qu'elle pourra conserver la maison après mon décès? Lors de l'achat d'une maison, les risques comme la maladie, l'invalidité ou le décès doivent être examinés. Nous vous recommandons de garantir la capacité financière de votre partenaire sous une forme appropriée, avec une assurance de rentes ou une assurance risque décès.

Je ne sais pas si je dois répudier un héritage. Qui peut me conseiller? Si la situation patrimoniale du défunt n'est pas claire, vous pouvez, dans le mois qui suit le décès, demander un inventaire public qui sera établi par l'autorité cantonale compétente et vous donnera une vue d'ensemble des actifs et passifs du défunt. Si l'héritage est grevé de dettes ou que vous ne souhaitez pas l'accepter pour une raison ou une autre, vous pouvez le répudier. La déclaration de répudiation doit être remise aux autorités dans les trois mois à compter du moment où vous avez eu connaissance du décès.

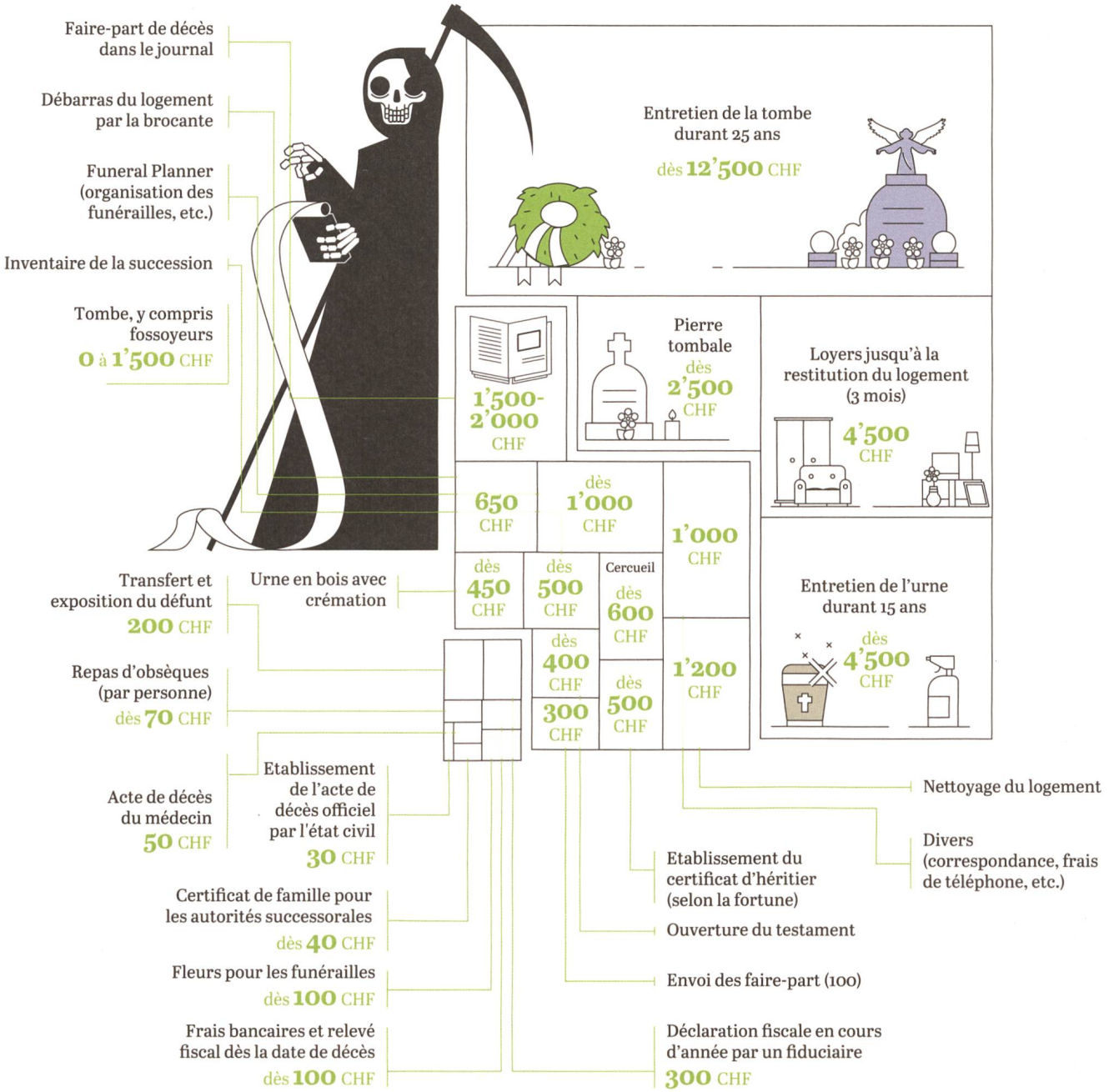
Foire aux questions:
panorama-magazine.ch/questions-sur-la-prevoyance

Robert Guthauser est Certified Financial Planner (CFP) et titulaire du brevet de notaire du canton de Zurich. Il dirige le Centre de compétences Raiffeisen pour la planification de la succession.

VOTRE PREMIER INTERLOCUTEUR COMPÉTENT
Chaque Banque Raiffeisen vous conseille sur les questions de prévoyance et de planification de la succession, même si votre situation est complexe telle une fortune diversifiée ou une famille recomposée. Les Banques Raiffeisen collaborent avec le Centre de compétences Raiffeisen pour la planification de la succession (Robert Guthauser, Christian Rehefeldt et Rolf Osterwalder) et avec des partenaires de réseau locaux (notaires, avocats et experts fiscaux). Le premier entretien est gratuit.

COMBIEN COÛTE UN DÉCÈS?

Selon les options choisies – uniquement les obsèques proprement dites ou comprenant l'entretien de la tombe pour plusieurs décennies, une cérémonie toute simple ou plus faste – les frais varient entre 2'000 et 20'000 francs. Voici l'estimation des dépenses d'un décès.*

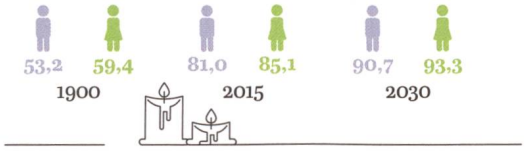


*Ces informations sont données à titre indicatif. Il peut y avoir de grandes différences entre les régions.
**Peu avant, pendant et peu après l'accouchement
Source: Ombudsman de l'Association suisse des services funéraires, Raiffeisen, statista, BfS, DSW.

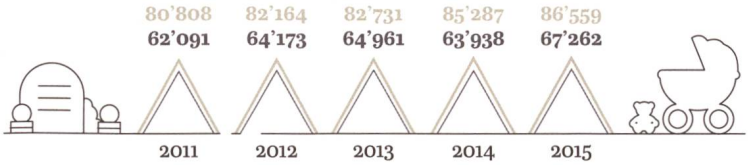
DE QUOI MEURT-ON EN SUISSE?

La Suisse fait état d'une espérance de vie particulièrement élevée, comme nulle part ailleurs en Europe, et se situe ainsi dans les dix premiers pays au niveau mondial. Selon les prévisions, les hommes atteindront l'âge de 90,7 ans, et les femmes 93,3 ans en 2030 en moyenne.

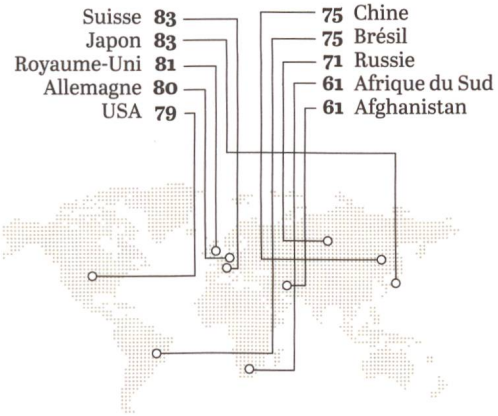
Espérance de vie hier et aujourd'hui



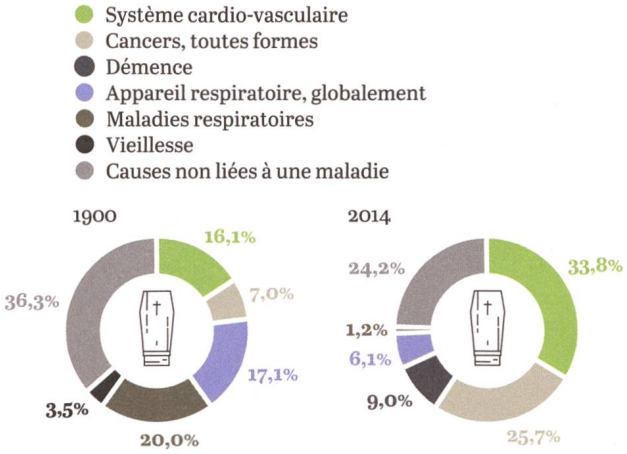
Décès et naissances en Suisse



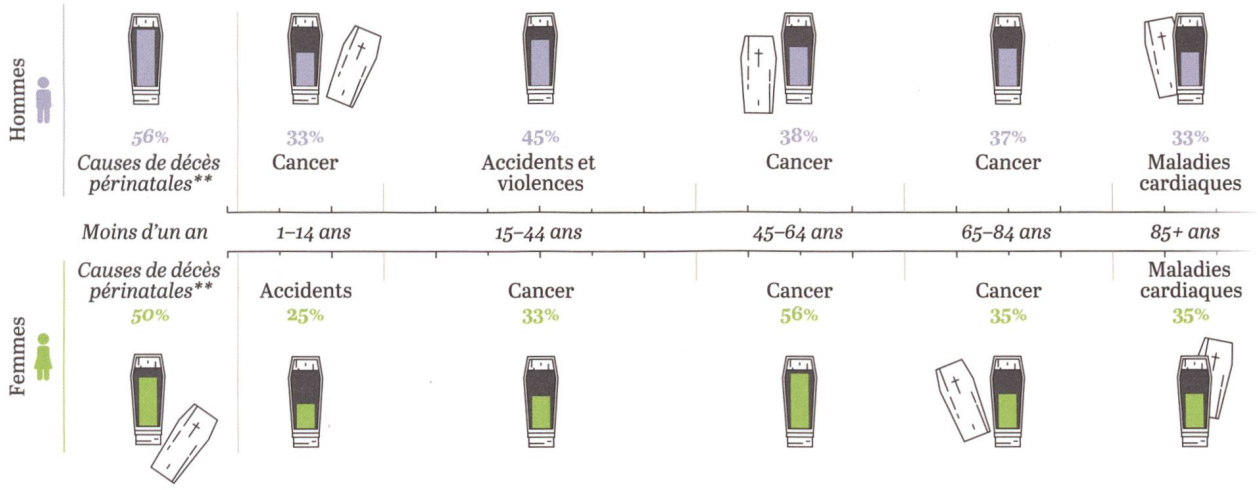
Comparaison de l'espérance de vie
En années, état: 2015



Causes de décès hier et aujourd'hui
Part en %



Les causes de décès varient selon les tranches d'âge
Cause la plus fréquente en %



COMMENT MEURT-ON DE MANIÈRE *DIGITALE?*

Lorsque quelqu'un décède, son «moi digital» lui survit. Peu s'en soucient pour l'instant, relève la spécialiste en sciences de la communication, Nadine Stutz.

Nadine Stutz, responsable Communication digitale chez Raiffeisen, nous parle de l'héritage virtuel qu'il convient aujourd'hui de régler en plus de l'héritage matériel – et des mesures à prendre.

Auteure **Iris Kuhn-Spogat** Photo **Dominic Büttner**

Facebook m'a récemment invité à souhaiter l'anniversaire d'une personne décédée il y a quelques mois. Cela m'a effrayée. Nadine Stutz: Une telle chose est hélas fréquente. L'an dernier, près de 4'000 utilisateurs de Facebook sont décédés rien qu'en Suisse – beaucoup continuent de vivre sur Internet. Il est souvent très difficile pour les survivants d'y changer quelque chose.

Dans quelle mesure? Sans les informations de connexion, l'ordinateur d'une personne défunte demeure une boîte noire. Il en va de même pour les comptes e-mail, les blogs, les appartenances à des réseaux sociaux, les photos ou les services payants comme Netflix ou Spotify. Sans les données d'accès, c'est difficile pour les proches, voire impossible, d'accéder à ces comptes, de les gérer ou de les supprimer.

Cela peut-il revenir cher? C'est là un aspect parmi d'autres. Les contrats que l'on souscrit en ligne sont réels, ils coûtent de l'argent réel, ils ont des conditions contractuelles, des délais de résiliation, etc. et des conséquences juridiques réelles. Les personnes qui règlent beaucoup de choses par e-mail devraient donc avoir conscience qu'il est important que leurs descendants y aient accès. En effet, si les héritiers ignorent l'existence des relations d'affaires en ligne, il ne seront informés des créances en cours que lorsque le facteur leur remettra un avis de poursuites.

Votre conseil? Désigner à temps une personne de confiance qui s'occupe des données personnelles. Cela implique aussi de transférer à cette personne toutes les données d'accès à Internet et les contrats correspondants avec tous leurs droits et obligations. Bref, régler à temps son héritage digital.

Que contient l'héritage digital? Tout ce qu'une personne possède en ligne. Cela inclut les photos, les films de famille, les comptes sur des plateformes de réseaux sociaux et aussi les monnaies digitales et les noms de domaines réservés.

iTunes et eBooks n'en font pas partie? La musique et les livres que l'on a achetés sur Internet ne sont jusqu'à présent pas transmissibles, car ils sont achetés via une licence d'utilisation et celle-ci expire au décès de l'utilisateur. Quand les héritiers ne connaissent pas les données de connexion, tout cela est simplement perdu. C'est une situation assez étonnante: décider de ce qui devra advenir de ses biens après son décès par voie testamentaire est une tradition bien ancrée et une chose courante. Mais qu'en est-il des données? On n'a pas conscience du fait qu'aujourd'hui les données digitales appartiennent à une personne, tout comme sa voiture et son compte bancaire.

Pour la voiture et le compte bancaire, il y a le droit de succession. Quelle est la situation juridique en ce qui concerne l'héritage digital? Les avis sont partagés. La plupart des juristes disent que la succession digitale relève du droit successoral, que les données sont comme des lettres et devraient donc faire partie de la masse successorale. En revanche, les prestataires des plateformes soutiennent mordicus que les données appartiennent personnellement à l'utilisateur et sont perdues à son décès.

Cela signifie qu'il n'y a pas de règle uniforme. Pas encore. Mais on est à la recherche de solutions. Par exemple, aux Etats-Unis, il a été proposé d'accorder tout simplement aux héritiers un accès à toutes les données, à moins que le défunt n'ait rédigé un testament prévoyant autre chose. Les fournisseurs de services se sont insurgés, arguant de la protection de la personnalité et d'autres clauses contractuelles. L'idée initiale a débouché sur la pratique actuelle: les fournisseurs décident eux-mêmes si les données doivent être communiquées ou non, et de quelle manière.

Les titulaires du compte n'ont rien à décider auprès des fournisseurs? La décision de communiquer les données d'accès aux proches appartient aux prestataires, il n'y a pas de droit général. Il est clair que les exploitants de plateformes ne sont pas tenus de savoir qui meurt. Actuellement, dans le débat sur les données, tout tourne autour de la sécurité, de la protection des données et de leur utilisation – seulement du vivant des utilisateurs. L'accent est mis sur la question de savoir quelle entreprise possède quelles données et ce qu'elle en fait. Ce qu'il advient des données quand on n'est plus en vie n'est guère évoqué.

«L'industrie financière réfléchit actuellement à mettre un coffre-fort de données à la disposition des clients.»

A quoi est-ce dû? A une prise de conscience insuffisante de la part des utilisateurs, mais aussi de la part de nombreux exploitants de plateformes. De grandes entreprises comme Facebook et Google ont cependant installé des fonctions permettant aux utilisateurs de décider ce qu'il conviendra de faire s'ils décèdent. Quant à Facebook, il est possible de désigner quelqu'un qui pourra faire une demande de suppression de votre profil si vous décédez. Ou de décider que le profil d'utilisateur doit continuer à exister après votre décès, mais en étant gelé – dans le jargon de Facebook, transformé en «compte de commémoration». En revanche, Google propose pour ses services un «gestionnaire de compte inactif». Il est possible de définir dans les informations personnelles ce qui doit être fait si vous n'avez plus été actif sur la plateforme depuis un certain temps.

Comment se présente la situation juridique en Suisse? Le Parlement a transmis en 2014 l'initiative «Directives relatives à la mort digitale» qui vise à appliquer le droit de succession dans le monde virtuel, des profils sur des plateformes comme Twitter et Instagram pouvant ainsi être légués de la même façon que des bijoux ou de l'argent. Comme on le sait, les choses bougent très lentement en matière de réglementation, et il peut encore se passer des années avant qu'une solution soit trouvée. C'est pourquoi chacun doit en attendant s'occuper lui-même de sa succession digitale. Pour cela, il faut d'abord établir un inventaire digital avec les détails de sa propre existence en ligne. Ensuite, il faut décider ce qu'il convient d'en faire et, enfin, désigner un administrateur pour la succession digitale.

L'héritage des boîtes aux lettres électroniques et des comptes de messagerie devrait donc impérativement être réglé de son vivant. Oui, en le mentionnant dans son testament. Ou bien avec un document authentifié par un notaire que l'on dépose en sécurité dans un coffre-fort ou à la banque. Il y a aussi des possibilités plus simples.

Par exemple? Il est possible de gérer en toute sécurité ses mots de passe sur son propre cloud. Le mot de passe pour accéder à ce cloud personnel peut être rangé dans un endroit sûr à l'intention de la personne à qui l'on veut confier sa succession digitale. En cas de décès, cette personne recevra alors le mot de passe lui permettant d'accéder à tous vos mots de passe, et donc à toutes vos données.

Il serait encore plus simple de noter tous ses mots de passe dans un carnet à conserver précieusement. C'est plus simple, en effet, mais cela comporte le risque que cette liste ne soit pas toujours à jour. Par exemple, je change certains

«Il est conseillé de désigner une personne de confiance qui s'occupe des données personnelles et de lui confier tous les accès Internet et les contrats correspondants avec tous leurs droits et obligations. Bref, régler son héritage digital.»

mots de passe jusqu'à deux fois par mois, et il est peu probable que je pense à chaque fois à actualiser ma liste sur papier. Dans mon cloud, la mise à jour est automatique, tous les mots de passe sont actuels.

Beaucoup de gens se méfient du cloud, et une liste manuelle ne leur paraît pas assez sûre. Y a-t-il d'autres solutions? L'industrie financière réfléchit actuellement à mettre un coffre-fort de données à la disposition des clients. Les banques et les assurances sont en quelque sorte prédestinées pour cela. La sécurité est une chose fondamentale, et ces entreprises vivent de la confiance de leurs clients. Aujourd'hui déjà, elles gèrent une bonne partie de notre vie, de notre testament à notre argent en passant par nos bijoux. Alors pourquoi pas aussi nos données? Il peut être utile de parler dès aujourd'hui de ces choses avec son conseiller bancaire.

Et si rien n'a été fait de son vivant? Alors les héritiers, qui ont déjà bien à faire, devront éplucher minutieusement les relevés bancaires et les décomptes de cartes de crédit pour tenter de reconstituer comme un puzzle la vie en ligne du défunt. Munis d'un acte de décès ou d'un certificat d'héritier, ils doivent ensuite s'adresser aux différents prestataires de services ou cocontractants en espérant que ceux-ci se montrent coopératifs.

Peuvent-ils l'espérer? Faute de règles clairement définies, les prestataires de plateforme procèdent de manière très variable. Lorsqu'on leur présente un acte de décès ou un certificat d'héritier, certains transmettent les données d'accès, d'autres suppriment le compte sans rien communiquer. Quelques-uns, assez rares, gravent les données du défunt sur un CD ou les copient sur une clé USB avant de supprimer le compte.

Pour résumer, quel serait le portrait de l'homme digital parfait? Il règle sa succession digitale de la même manière que sa succession matérielle. Il établit une procuration authentifiée par un notaire à l'intention d'un membre de sa famille, d'un ami ou de son conseiller en gestion de fortune, dans laquelle il mentionne explicitement que cette personne doit avoir accès à sa succession digitale et qu'elle est autorisée à la gérer. Cela permet de régler des relations contractuelles en ligne, de fermer des comptes – et cela protège aussi contre de possibles fraudes ou un usage abusif.

Correspondez-vous à ce modèle? Dans une certaine mesure: je gère mes mots de passe dans mon cloud. Deux personnes de confiance connaissent le mot de passe pour accéder à ce cloud. Et je suis en train de regarder sur les plateformes sur lesquelles je suis active ce qu'il adviendra de mes données si je meurs, et je vais régler ce qui peut l'être. Je ne voudrais surtout pas qu'après ma mort, mes proches tombent encore sur des tweets de mon compte.

Nadine Stutz *est responsable de la Communication digitale chez Raiffeisen Suisse. Diplômée en sciences de la communication, elle a consacré sa thèse aux médias sociaux.*

Hotel Cailler

BAINS - WELLNESS - MONTAGNES

Découvrez tous nos arrangements
sur notre site internet www.hotel-cailler.ch

Par exemple:

VENDREDI EN GRUYÈRE

Nuit du vendredi au samedi en
chambre double standard 21 m²
Vendredi soir grand buffet aux senteurs de saison
Petit-déjeuner buffet gruérien
1 entrée aux bains et
accès à la partie orientale et nordique
1 entrée à la Maison du chocolat Cailler à Broc
Cadeaux de bienvenue en chambre.
Peignoir et Chaussons

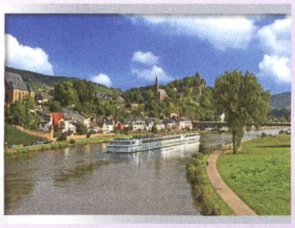
Dès 189.- par personne

Hôtel Cailler
Case Postale 68
Gros-Plan 28
1637 Charmey en Gruyère

T. +41 26 927 62 62
F. +41 26 927 62 63

reservation@hotel-cailler.ch

Passez des vacances exceptionnelles

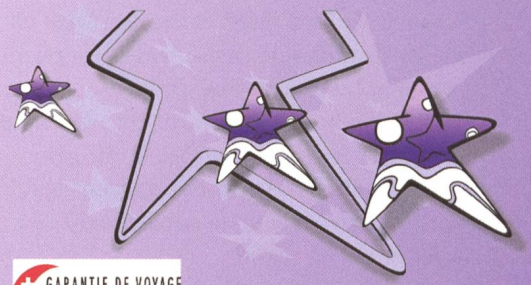


La Sardaigne avec la Costa Smeralda	*30.09-08.10.16*
Alsace et l'univers magique de Kirrwiller	*01-02.10.16*
Croisière sur la Seine	*16-20.10.16*
Chrysanthema à Lahr	*29-30.10.16*
Week-end «Comédie Musicale» en croisière	*05-06.11.16*
Shopping à Turin	*05-06.11.16*
Montegrotto Terme, remise en forme	*13-20.11.16*
Shopping à Milan	*19-20.11.16*
Lyon, fête des lumières	*dès le 08.12.16*
Marchés de Noël Ulm - Constance	*26-27.11.16*
Marchés de Noël Stuttgart - Ludwigsburg	*03-04.12.16*
Réveillon au Pays de Salzbourg	*29.12.16-02.01.17*
Réveillon Croisière au fil du Rhin romantique	*30.12.16-01.01.17*

N'HESITEZ PAS A DEMANDER NOTRE BROCHURE !

Taxi Etoile

Agence de voyages organisés en cars
Rte de la Pâla 118 - 1630 Bulle
Tél. 026 912 21 22 - Fax 026 912 05 50



GARANTIE DE VOYAGE

E-mail : info@taxietoile.ch
www.taxietoile.ch

AVANT LA MORT

Comment s'y préparer?

- ☐ ***TESTAMENT:*** dans un testament, vous définissez qui doit recevoir quels biens et quelle part de patrimoine issus de votre succession. Vous devez tenir compte des réserves héréditaires. Pour que votre testament soit valable, vous devez le rédiger à la main, le dater et le signer.

- ☐ ***PROTÉGER SA FAMILLE:*** même si personne n'aime en parler, un contrat de mariage et un pacte successoral aident à éviter les conflits, en particulier quand la situation familiale est compliquée ou que l'on veut s'assurer que les survivants seront couverts financièrement. Dans le pacte successoral, vous pouvez régler de manière contraignante avec vos héritiers le partage successoral futur. Les héritiers protégés par la réserve héréditaire peuvent renoncer totalement ou partiellement à leur réserve héréditaire.

- ☐ ***ASSURANCE DÉCÈS:*** pour éviter d'éventuelles difficultés financières, vous pouvez souscrire une assurance décès. Le capital décès fixé dans le contrat n'entre pas dans la succession et ne doit donc pas être partagé avec les cohéritiers.

- ☐ ***PRISE EN CHARGE DES ENFANTS:*** c'est l'autorité de protection de l'enfant et de l'adulte (APEA) du lieu de résidence de l'enfant qui décide à qui confier la garde de l'enfant en cas de décès. Vous pouvez influer sur sa décision en proposant très tôt un tuteur de confiance. Placez un premier exemplaire de ce document dans le livret de famille/certificat de famille et remettez-en un deuxième au tuteur idéal. L'autorité de protection n'est pas liée à vos souhaits, mais elle doit les prendre en compte si aucune raison importante ne s'y oppose.

- ☐ ***SOUHAITS CONCERNANT L'INHUMATION:*** si vous savez exactement de quelle manière vous souhaitez être inhumé, vous pouvez exprimer votre souhait et désigner par testament un exécuteur testamentaire. La constitution d'un mandat pour cause d'inaptitude va encore beaucoup plus loin et vous permet de planifier et d'acheter les services d'une entreprise de pompes funèbres à l'avance. Il est conseillé de déposer les documents auprès de votre commune de résidence et de placer le montant nécessaire sur un compte.

- ☐ ***DOCUMENTS ET MOTS DE PASSE:*** pour vos proches, il est utile que les documents importants, contrats, informations sur vos comptes, codes et mots de passe soient facilement accessibles. Veillez toutefois à ce qu'ils ne soient pas accessibles à des tiers.

- ☐ ***PROCURATION:*** si vous possédez des entreprises, vous pouvez donner une procuration à une personne de confiance pour que celle-ci vous représente en cas de décès ou d'incapacité de discernement et puisse gérer les affaires. La procuration peut être révoquée par les héritiers.

- ☐ ***AVANCE D'HOIRIE:*** de votre vivant, vous disposez librement de votre patrimoine et pouvez faire des donations ou accorder des avances d'hoirie. Discutez ouvertement de ce sujet avec vos enfants. Dans l'idéal, tous vos enfants reçoivent la même somme ou sont informés si l'un d'eux reçoit davantage et s'il y aura une compensation après votre décès. Notez par écrit toutes les donations et avances d'hoirie effectuées.

- ☐ ***TRANSMISSION D'UN BIEN IMMOBILIER DE VOTRE VIVANT:*** personne ne le souhaite, mais souvent pendant la vieillesse, on n'a pas d'autre choix que d'aller dans une maison de retraite. Cela coûte cher et peut obliger les propriétaires à vendre leur logement pour régler avec le produit de la vente les coûts de la maison de retraite. Pour ne pas en arriver à cette situation, vous pouvez léguer votre logement à vos héritiers à l'avance tout en continuant d'y habiter.

- ☐ ***LEGS:*** vous pouvez faire un legs à certaines personnes. Il est possible de léguer certaines choses telles que des bijoux, une somme d'argent mais aussi des droits, comme un droit de résidence.

- ☐ ***DIRECTIVES ANTICIPÉES DU PATIENT:*** vous y décidez des traitements médicaux, des mesures de prolongation de la vie, du don d'organes ou de la libération du secret médical si vous n'êtes plus vous-même en mesure d'exprimer vos souhaits parce que vous êtes par exemple dans le coma.

Source: Beobachter

APRÈS LA MORT

Les dispositions à prendre.

- ☐ ***CERTIFICAT DE DÉCÈS:*** appelez le médecin de famille. S'il n'est pas joignable, appelez un médecin urgentiste via le numéro 117. Après un accident, si vous soupçonnez un acte de violence ou en cas de suicide, vous devez en informer immédiatement la police.

- ☐ ***INFORMER LES PROCHES:*** appelez les proches et éventuellement les amis intimes. Vous devez par ailleurs informer l'employeur du défunt et clarifier avec votre employeur le nombre de jours de congé que vous pouvez prendre.

- ☐ ***DERNIÈRES VOLONTÉS:*** cherchez dans les documents du défunt une carte de donneur d'organes, des instructions pour l'enterrement et un éventuel contrat de prévoyance avec une entreprise de pompes funèbres. Parlez-en aussi avec d'autres proches pour avoir leurs avis.

- ☐ ***INFORMER LES AUTORITÉS:*** déclarez le décès dans un délai de deux jours à l'office de l'état civil du lieu de décès et, s'il est différent, à celui du domicile du défunt. Apportez le certificat de décès et, s'il existe, le livret de famille ou le certificat de famille, l'attestation de résidence, le passeport ou la carte d'identité. Et pour les ressortissants étrangers, le livret pour étrangers.

- ☐ ***INHUMATION:*** l'employé de l'état civil discute avec vous du transfert, de l'inhumation, des funérailles et de l'avis de décès. Certaines communes prennent en charge une partie des coûts. Vous pouvez confier à une entreprise de pompes funèbres les tâches que vous ne souhaitez pas exécuter vous-même.

- ☐ ***ASSURANCES:*** appelez l'assurance accidents et l'assurance vie du défunt et faites-leur part du décès également par écrit. Si le défunt a souscrit un contrat de prévoyance, vous devez en informer cette organisation.

- ☐ ***PROTÉGER LA SUCCESSION:*** si vous craignez que quelqu'un puisse s'enrichir illégalement avec la succession du défunt, vous devriez prendre des mesures de sécurité: en tant que cohéritier, vous pouvez révoquer des procurations du défunt ou exiger auprès de la commune qu'elle fasse dresser un inventaire à titre de mesure conservatoire, voire sceller l'appartement.

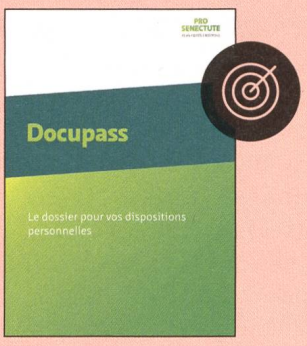
- ☐ ***AVIS DE DÉCÈS ET FAIRE-PART:*** la commune publie gratuitement dans le Journal officiel un bref avis de décès officiel. Vous pouvez rédiger en plus un avis de décès privé que vous ferez publier dans plusieurs journaux. Il peut servir de modèle pour les faire-part.

- ☐ ***HÉRITAGE:*** remettez les testaments, pactes successoraux et contrats de mariage au service compétent. Si vous voulez être certain de ne pas hériter de dettes, vous devriez clarifier si en acceptant la succession, vous assumez aussi les dettes. En cas de doute, vous pouvez dans un délai d'un mois demander un inventaire public. Vous pouvez aussi refuser tout de suite l'héritage dans les trois mois suivant le décès.

- ☐ ***CONTRATS:*** contrôlez les contrats du défunt et résiliez-les (caisse maladie, contrat de bail, téléphone, abonnements, etc.). Clarifiez avec les autres héritiers comment restituer l'appartement et qui peut garder quel objet.

- ☐ ***RENTE:*** les veufs, veuves et orphelins clarifient leur droit à une rente avec la caisse de compensation AVS, la caisse de retraite et l'assurance-accidents.

- ☐ ***TOMBE:*** après les nombreuses tâches administratives, la dernière démarche est consacrée totalement au souvenir du défunt: commander une tombe appropriée, définir et organiser l'entretien souhaité pour la tombe.



ASTUCE:
DOCUPASS DE PRO SENECTUTE

Le dossier pour vos dispositions personnelles de Pro Senectute vous permet de consigner tous vos besoins, demandes et souhaits au cas où un événement grave devait survenir. Docupass coûte CHF 19.–. A commander sur prosenectute.ch/fr/shop

RÉSERVER LES PLUS BEAUX JOURS DE L'ANNÉE EN LIGNE – *MAIS ATTENTION!*

Trois Suisses sur quatre réservent déjà leurs vacances sur Internet. Mais derrière les offres aux prix imbattables se cachent toujours aussi des risques auxquels s'exposent inutilement des consommateurs trop naïfs. Selon les recommandations de la Fédération suisse du voyage *(srv.ch/fr/)*, il est donc fortement conseillé de vérifier que l'offre de voyage trouvée sur le web dispose d'une garantie des fonds de la clientèle (semblable à une garantie de voyage). Si ce n'est pas le cas et que, pour une raison quelconque, le voyage déjà payé ne peut pas être effectué, on risque de perdre tout le montant versé. En effet, pour ce type de réservations, il est courant que le montant total doive être payé directement lors de la réservation. Malheureusement, le web grouille de «vendeurs de vacances» malhonnêtes, qui s'enrichissent par exemple au moyen de faillites frauduleuses. Si vous ne connaissez pas le nom d'un portail de voyages, il faudra, d'après la FSV, bien vous renseigner pour savoir à quel prestataire faire confiance pour la réservation de vos plus beaux jours de l'année.

Conseils et astuces pour un voyage et une réservation en toute sécurité sur Internet: garantiefonds.ch/fr/ et ombudsman-touristik.ch/fr/

LES AVANTAGES DE L'AGENCE DE VOYAGE

Un conseil professionnel pour les vacances englobe des recommandations sanitaires, des explications sur les visas et les formalités d'entrée dans le pays de destination ainsi que des informations utiles sur le pays et ses habitants. Si vous souhaitez profiter des services d'un partenaire avant votre séjour, au besoin pendant ou même après le voyage, vous avez avantage à passer par une agence de voyage. En cas d'événements imprévus comme une grève, l'interruption prématurée du séjour ou l'annulation complète des vols (comme en 2010 lors de l'éruption volcanique en Islande), vous avez un interlocuteur qui saura vous aider.

Dans la plupart des cas, l'agence de voyage a accès aux mêmes tarifs réduits que le consommateur chez lui. Il peut même parfois permettre au client de réaliser des économies supplémentaires en vérifiant et en comparant différentes variantes de voyage. Au vu de la plus-value fournie (économiser ses nerfs et du temps), les frais d'agence sont plutôt anecdotiques. L'un des avantages de taille des agences de voyage sérieuses est finalement que les montants versés par les clients sont couverts par une garantie de fonds de la clientèle. Avant de choisir votre agence de voyage, assurez-vous qu'elle y soit affiliée.

Visitez notre blog pour lire l'interview de Walter Kunz, directeur de la Fédération suisse du voyage: panorama-magazine.ch/kunz

RISQUE EN LIGNE

LES FRAUDEURS DE CARTES DE CRÉDIT NE PRENNENT

PAS DE VACANCES

Les portails hôteliers connaissent un véritable boom depuis des années et font des milliards de chiffres d'affaires. Or partout où il y a beaucoup de transferts d'argent en ligne, les prestataires mal intentionnés tentent aussi leur chance. Une tactique bien connue est la subtilisation des données de carte de crédit pour commettre des malversations. Les consommateurs ont donc tout intérêt à ne s'adresser qu'aux plateformes hôtelières dont la réputation est établie. Le principe est toujours le même: face à un vendeur inconnu, prudence absolue!

Un signe devrait susciter la méfiance: on vous demande de communiquer vos données de carte de crédit par e-mail ou même par fax. A éviter absolument!

Vous avez des questions sur les fraudes à la carte de crédit? Apprenez-en plus ici: raiffeisen.ch/cartes

POURQUOI FUIR INUTILEMENT *DES RENDEMENTS POTENTIELS?*

Auteur **Nicolas Samyn** Illustration **Christophe Vorlet**

«100 francs sont plus utiles à un mendiant qu'à un millionnaire.» Ce dicton se veut un peu provocant, mais il est assez logique pour la plupart d'entre nous.

Pourtant, la comparaison est bancale; si l'on y réfléchit de plus près, cette affirmation est même irrationnelle. Par définition, 100 francs ont toujours la même valeur (nominale) – ce que je peux obtenir pour ce montant – peu importe qui les dépense. Le millionnaire obtiendra exactement autant de pain, de lait ou de viande que le clochard.

Mais alors, pourquoi cette maxime nous semble-t-elle pourtant logique? Parce qu'elle illustre ce que l'on appelle en économie «l'utilité marginale décroissante». Par «utilité», on entend la plus-value perçue par le consommateur, qui est une grandeur purement subjective. Et cette utilité peut s'écarter considérablement de la valeur réelle. Comme nous ne pouvons pas nous nourrir de l'argent, il est normal que nous y voyions en premier lieu ce qu'il peut nous rapporter (généralement via la consommation).

PLUS ON A D'ARGENT, MOINS IL NOUS SEMBLE UTILE

Si 100 francs ont, pour le mendiant et pour le millionnaire, la même «contre-valeur», ils n'ont pas la même importance. Contrairement au mendiant, le millionnaire ne pourrait vraisemblablement pas s'acheter quelque chose qu'il ne possède pas déjà. Plus on a d'argent, plus la valeur ajoutée de chaque franc supplémentaire nous semble minime. Cette différence dans la façon d'estimer la valeur d'un même montant s'explique par un autre comportement singulier – irrationnel lui aussi.

Ce comportement spécifique se manifeste tout particulièrement lorsque nous sommes confrontés à des décisions où les gains et les pertes ne sont pas assurés. Mettons que vous ayez le choix entre lancer une pièce à pile ou face (probabilité de 50%), où vous pouvez gagner soit 20, soit 980 francs, et empocher un montant sûr (sans risque) de X francs. A combien doit s'élever ce montant X pour que vous préfériez l'empocher plutôt que de risquer le pile ou face?

Un agent rationnel dirait «au moins 500 francs» (c'est-à-dire $0{,}5 \times 20 + 0{,}5 \times 980$). Dans la réalité, la plupart des gens se contentent en fait de beaucoup moins (p. ex. 450 francs). Et ça, c'est l'illustration parfaite de l'estimation subjective décrite plus haut: les 450 francs garantis nous semblent plus importants – plus utiles – qu'une chance de 50% de recevoir 1'000 francs. Et ce phénomène s'observe chaque semaine dans les émissions télévisées du genre de «Qui veut gagner des millions?»...

La plupart des gens sont intimement convaincus qu'«un tiens vaut mieux que deux tu l'auras». Mieux vaut la sécurité plutôt que le risque de subir une perte (ou un gain plus modeste). Ce phénomène s'appelle l'«aversion au risque». Il n'en reste pas moins qu'à moyen terme, l'investisseur rationnel en sort gagnant, car l'investisseur plus craintif renonce, encore et toujours, à des profits potentiels, préférant se «libérer» du risque.

Le risque lié aux titres boursiers doit donc être envisagé à tête reposée, car face au risque, les investisseurs ont tendance à sacrifier du rendement. Or parfois, des titres risqués peuvent même réduire le risque global d'un portefeuille; et ce, grâce au phénomène de diversification, dont ne bénéficient pas les placements sans risque (comme les comptes épargne).

En tant qu'investisseur, vous devez garder à l'esprit que les avantages statistiques d'un bon portefeuille ne se concrétisent qu'à moyen ou long terme (tout comme le jeu mentionné plus haut, qui ne rapporte davantage que 450 francs qu'après plusieurs lancers de pièce). Il ne faut pas non plus oublier qu'un revers est possible à tout moment. Même si l'on évalue correctement le risque, il faut donc toujours bien réfléchir à son horizon de placement et à sa capacité de risque (combien de perte puis-je supporter à court terme?).

QUESTIONS DES LECTEURS, RÉPONSES DES EXPERTS

Depuis que j'ai des actions, je suis de près l'évolution des bourses – la moindre secousse me rend nerveux. Que pouvez-vous me recommander?

En période d'incertitudes sur les marchés financiers, la psychologie des investisseurs joue un rôle décisif. Or, émotion et investissements ne font pas bon ménage.

D'une manière générale, les investisseurs qui s'en tiennent à la stratégie adoptée à long terme et ne se laissent pas perturber par des fluctuations à court terme s'en sortent généralement mieux. C'est pourquoi il est important de clarifier à nouveau de manière fondamentale votre disposition et votre capacité à prendre des risques.

Pouvez-vous gérer les éventuelles fluctuations et supporter une perte financière? Nous recommandons à nos clients de diversifier leurs placements, selon le dicton: «ne pas mettre tous ses œufs dans le même panier». Seuls les investisseurs qui ne se trompent jamais dans leurs décisions de placement pourraient se passer de diversification. Mais qui en est vraiment capable? Ne retombons-nous pas là dans le piège de la psychologie – la surestimation de soi?

Nicolas Samyn
Responsable Investment Solutions
chez Raiffeisen Suisse

TOUR DE FORCE

Pour assurer la pérennité de son atelier artisanal prospère, l'orfèvre lucernois Peter Stutz a trouvé une solution inespérée. Il passera le flambeau l'an prochain – les préparatifs battent leur plein.

Auteure **Iris Kuhn-Spogat** Photos **Sava Hlavacek**

Submergé certains jours par la mélancolie, Peter Stutz songeait à liquider ou à vendre son affaire. «Je n'avais point de successeur en vue», raconte-t-il au début d'une brève visite guidée de son entreprise, une boutique et un atelier d'orfèvrerie bien équipé jouissant d'un emplacement idéal en plein cœur de Lucerne. Certes, il n'est pas le fondateur de cette entreprise: il l'avait rachetée à son maître d'apprentissage, ravi de pouvoir en remettre les clés à un talentueux orfèvre. Peter Stutz était alors très désireux de racheter cette affaire. Depuis lors, 40 années se sont écoulées. «Goldschmied Stutz» est aujourd'hui un créateur de pièces d'orfèvrerie uniques très prisées dans la ville des lumières.

Désormais, l'heure n'est plus à la mélancolie pour l'orfèvre de 67 ans qui doit préparer son départ. Pour faire vivre l'entreprise avec quatre collaborateurs, Peter Stutz a trouvé une solution aussi réjouissante qu'inattendue: il est ravi que son gendre, bien que novice en orfèvrerie et sans la moindre expérience dans le domaine de l'entrepreneuriat, se soit décidé de manière tout à fait spontanée à reprendre le flambeau. Philippe Kaufmann, mécanicien de métier, était à ce jour employé à l'Institut Paul Scherrer – le plus grand centre de recherche en Suisse pour les sciences naturelles et de l'ingénierie – mais aussi l'ami de Jasmin, la fille de Peter Stutz. Un jour, au cours d'un trajet en voiture, le père confie à son gendre son inquiétude quant à la fin prévisible de l'œuvre de sa vie.

DE LA CHANCE DANS LA MALCHANCE

Les soucis de l'aîné donnent des ailes à son cadet: «J'ai tout de suite su que je voulais être son successeur.» Commence alors une longue série de dialogues, d'abord avec lui-même puis avec Jasmin ainsi que Peter Stutz et son épouse Irene. Trois semaines après le fameux trajet en voiture, Philippe Kaufmann décide de changer d'orientation: il démissionne de son emploi qu'il appréciait pourtant beaucoup – il se voyait bien poursuivre sa carrière dans cette voie – pour redevenir apprenti à l'âge de 32 ans. Cela fait maintenant quatre ans et demi. Il devient Philippe Stutz lorsqu'il épouse Jasmin en 2012: «J'ai pris le nom de mon épouse pour montrer que l'entreprise reste dans la famille.» Sa formation d'orfèvre s'est achevée cette année, au mois de juin. La moitié de son apprentissage s'est déroulée chez «Goldschmied Stutz», l'autre moitié chez un orfèvre de Soleure qui travaille sur un mode entièrement traditionnel. «C'était volontaire de ma part car je souhaitais mettre à profit cette période pour avoir un maximum d'expériences diversifiées», précise-t-il.

UN OBSTACLE FINANCIER DE TAILLE

Stutz junior et senior préparent la transmission prévue en juin 2017 mais l'affaire n'est pas simple. «Nous devons surmonter un obstacle financier de taille», dit Peter Stutz. En effet, Philippe Stutz n'a pas les fonds nécessaires pour racheter l'entreprise de son beau-père. De son côté, Peter Stutz ne

Spontanément et sans rien connaître à l'orfèvrerie, le gendre Philippe a décidé de reprendre à son compte l'entreprise familiale Stutz. Mais auparavant, il a dû passer par la case apprentissage...

Stutz junior et senior préparent la transmission et sont face à des obstacles financiers de taille. En effet, Philippe Stutz ne dispose pas de fonds suffisants pour racheter l'entreprise de son beau-père et Peter Stutz n'a tout simplement pas les moyens de lui céder l'entreprise.

peut pas se permettre de simplement céder l'entreprise à son gendre: «Elle représente la majeure partie de notre patrimoine, mon épouse et moi-même avons constamment investi l'argent gagné dans l'entreprise.» C'était le seul moyen de conserver son modèle économique. A l'inverse de nombreuses bijouteries voisines sur la Schwanenplatz, Peter Stutz ne commercialise pas de bijoux mais en fabrique lui-même. Il commence par dessiner le bijou selon les souhaits du client et il en produit ensuite une à trois variantes. L'une d'entre elles est vendue tandis que les autres sont entreposées dans le coffre-fort. Un énorme trésor de joaillerie s'est ainsi accumulé au fil des décennies. Philippe Stutz n'a pas les moyens de racheter ces bijoux – et ne souhaite de toute façon pas garder la plupart d'entre eux. «Je conserverai ce qui me plaît pour me constituer un assortiment de base. Mais bien évidemment, je fabriquerai et vendrai avant tout mes propres bijoux», dit-il. Peter Stutz acquiesce d'un signe de la tête et son regard compréhensif semble indiquer qu'il est le mieux placé pour comprendre son gendre. «Moi aussi, j'ai tout changé quand j'ai repris l'entreprise», approuve-t-il. Voilà qui est bien beau, mais le problème financier demeure.

QUAND ON VEUT...

L'argent prêté par ses parents et ses beaux-parents avait jadis permis à Peter Stutz de se mettre à son compte. «La banque ne faisait pas crédit», précise-t-il. Ces dettes et les intérêts sont amortis depuis longtemps, tout comme les emprunts bancaires contractés il y a quelques années pour la transformation de la boutique. Peter est propriétaire du fonds de commerce mais pas des murs qui appartiennent à une compagnie d'assurance. Le bâtiment est ancien, l'avenir incertain. Actuellement, les deux Stutz négocient un contrat de bail jusqu'en 2024. «Cela me permettrait de démarrer mon activité dans de bonnes conditions», dit Philippe Stutz. Encore une inconnue... Heureusement, l'entreprise possède aussi une petite bijouterie située à deux pas du magasin principal. «Nous allons nous en séparer», dit Philippe Stutz et rajoute: «Je commencerai à travailler là-bas au mois de juin prochain jusqu'à la liquidation totale.»

Liquidation totale? «Nous allons liquider le stock de bijoux. C'est actuellement l'unique issue possible», précise Peter Stutz. Cette liquidation devrait permettre de réduire au maximum l'obstacle financier pour Stutz junior. «Il y a suffisamment de choses pour lesquelles il va devoir s'endetter. Le changement de génération doit se voir, par exemple, en réaménageant la boutique», dit Stutz senior.

... ON PEUT

En liquidant les stocks, Peter Stutz allège la charge qui pèse sur son successeur. Le tour de force: se séparer du fruit de 40 années de travail passionné... à coup de rabais! «Ne pas trop réfléchir et foncer», dit Peter Stutz. Des propos qui tranchent pour la première fois avec la mélancolie omniprésente tout au long de l'entretien. Philippe Stutz: «Tu as été soulagé lorsque je t'ai annoncé que je comptais travailler ici, n'est-ce pas?» Peter Stutz: «Oui, mais j'ai un autre souci: je souhaite te transmettre une bonne affaire.»

D'ici là, Philippe Stutz devra attendre et se préparer. Son tout récent diplôme en poche, il a donc commencé à travailler chez un orfèvre et développe ses idées de bijoux durant la semaine. Ses samedis, il les passera dans la boutique de son beau-père où il pourra profiter de ses connaissances et de l'expérience de celui qui va se séparer de l'œuvre de toute une vie et transmettre son entreprise: «Il y a tellement de choses précieuses à apprendre ici.» Il sera ainsi à ses côtés pour, ensemble, se préparer à l'«unique voie possible».

goldschmied-stutz.ch

ENTRETIEN

Panorama: Que conseillez-vous à un entrepreneur qui souhaite transmettre son entreprise? Alex Meyer: Il doit s'occuper suffisamment tôt de sa succession – dès l'âge de 50 ans si possible. Raiffeisen a élaboré un modèle de succession pour accompagner ce processus.

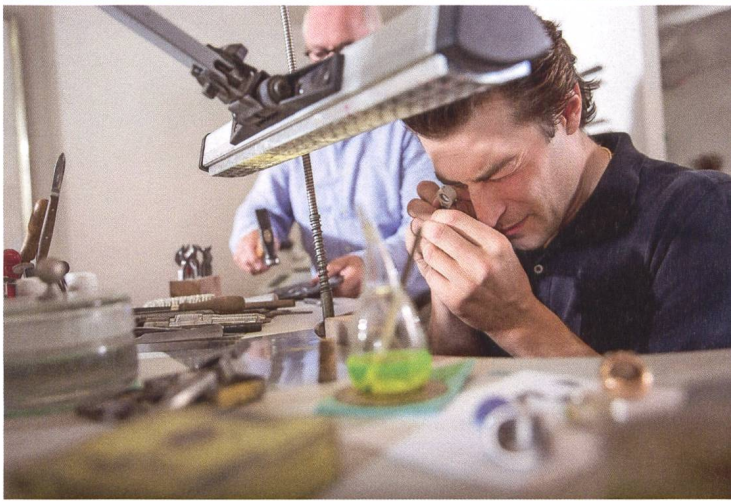
Quelles garanties exige la Banque pour octroyer un crédit au successeur? Le successeur doit dans tous les cas présenter un business plan solide et réaliste, et convaincre la Banque qu'il a l'étoffe d'un bon entrepreneur et saura gérer l'entreprise avec succès. En principe, 30 à 50% du besoin de financement doivent être couverts par des fonds propres.

Quand dois-je rembourser le crédit? Le crédit doit, en règle générale, être remboursé dans les cinq à sept ans.

Quels sont les écueils les plus fréquents lors du règlement d'une succession? Souvent, le vendeur et l'acheteur n'ont pas les mêmes attentes concernant le prix. Le vendeur a souvent investi toute sa fortune dans son entreprise et souhaite au moins récupérer cet argent. Quand le patron n'a pas de caisse de retraite ou de prévoyance facultative, la situation devient souvent critique, car il compte alors sur le produit de la vente.

Alex Meyer *est conseiller Clientèle entreprises pour la Suisse centrale et spécialiste des solutions de succession.*

La solution de succession, *c'est savoir à quoi penser: raiffeisen.ch/succession*



Urs P. Gauch, membre de la direction, dirige depuis 2015 le département Clientèle entreprises de Raiffeisen Suisse.

«LES PME SUISSES SONT *AU TOP*»

Interview **Anina Torrado Lara** Photo **Simon Schwyzer**

La place économique suisse se porte bien, les entreprises suisses font preuve d'excellence, précision et fiabilité. Urs P. Gauch, responsable Clientèle entreprises, met toutefois en garde: il ne faut pas se reposer sur ses lauriers. Seules les entreprises en constante évolution peuvent perdurer dans le contexte du marché actuel.

Panorama: Comment évaluez-vous la situation de la place économique suisse? Urs P. Gauch: L'économie suisse a progressé l'année dernière, malgré la force du franc et la situation difficile en Europe. Nos petites et moyennes entreprises (PME) sont au top. J'ai beaucoup d'estime pour les entrepreneurs qui ont investi et créé de nouveaux postes de travail. Une fois de plus, il s'avère que les 500'000 PME, qui offrent plus de deux tiers de tous les emplois en Suisse, sont très innovantes et compétitives.

Certaines de nos PME se hissent sur le podium de la scène internationale. Quels sont leurs points forts? La spécialisation dans une niche et le développement permanent des produits sont la clé du succès d'un grand nombre de PME. Prenons par exemple Lantal Textiles: ils sont spécialisés dans les matériaux pour les transports en commun et développent des solutions complètes spécifiques pour leurs clients. Ils ont ainsi inventé un siège d'avion rempli d'air, qui est bien plus léger et permet de diminuer la consommation de carburant.

Beaucoup de PME font face à la numérisation dans leur branche. Oui, la numérisation nous met tous à l'épreuve. Mais je pense que nous devons également l'interpréter comme une chance. Si un restaurant numérise l'intégralité de son processus, de l'achat à la livraison en passant par le décompte des salaires, il réalise un gain de temps et d'argent considérable à long terme. La numérisation nous offre la possibilité de faciliter de nombreux processus de manière innovante et avantageuse.

Comment les PME augmentent-elles leur potentiel d'innovation? Les entrepreneurs peuvent encourager leurs collaborateurs à tenter de nouvelles expériences et ainsi gommer cette peur de l'échec. Je dirais même que les erreurs sont la clé de la réussite. D'après le CEO de Roche, Severin Schwan, nous ne devons pas simplement autoriser les erreurs, mais nous devons les célébrer! Les collaborateurs disposent de nombreuses connaissances qu'ils doivent apprendre à utiliser à bon escient, par exemple pour l'optimisation d'une machine. Il est également essentiel pour les PME de travailler en étroite collaboration avec les universités et les hautes écoles spécialisées, ou de prétendre à un programme d'encouragement de l'Etat (p. ex. la Commission pour la technologie et l'innovation). Elles peuvent ainsi acquérir de nouvelles connaissances qu'elles n'ont pas dans l'exploitation. Ou encore acheter une start-up innovante de manière ciblée. J'espère que les PME suisses s'impliqueront davantage dans la valorisation de la croissance et de l'innovation en réalisant des acquisitions, et ce à l'échelle internationale.

Quelle est votre vision pour la place économique suisse? Les prestations entrepreneuriales doivent être valorisées et appréciées. J'attends des politiques qu'ils ne régulent pas davantage le marché et qu'ils apportent une solution concrète à la pénurie de spécialistes. Nombreux sont en effet les ingénieurs, chercheurs et informaticiens qui viennent de l'Union européenne et d'Etats tiers. En outre, nous devons consolider notre système de formation dual et investir en conséquence dans la formation, dans nos universités et nos hautes écoles. Je considère également l'automatisation de la production comme une chance. Mot-clé: «Industrie 4.0». D'une part, nous sommes leader dans les applications robotiques et, d'autre part, nous pouvons automatiser et réduire les coûts des processus. Ainsi, la production et les postes de travail hautement qualifiés restent en Suisse.

L'étude «Situation des PME» est menée chaque année par l'Institut de gestion d'entreprise de la HES de Saint-Gall en collaboration avec Raiffeisen, Helvetia et PwC.
raiffeisen.ch/web/etudes

SOLUTION GLOBALE POUR ASSOCIATIONS

Club de gymnastique suisse vers 1897. © Archives photos d'EPF online

Raiffeisen propose aux associations une solution simple et économe leur permettant d'assumer les tâches financières. Le pack comprend un compte d'association, un compte épargne, une carte de compte, l'e-banking et même une remise de 25% sur le logiciel ClubDesk pour gérer les adresses des membres, les rendez-vous et documents, les factures, la comptabilité et mettre à jour le site web.
raiffeisen.ch/packassociation

OUVERTURE DU CRE AARAU-OUEST
La voilà, la nouvelle plateforme permettant aux entrepreneurs d'échanger leurs idées d'égal à égal. Le 17 août, le troisième site a ouvert ses portes à Oberentfelden en Argovie. Le Centre Raiffeisen des entrepreneurs (CRE) d'Aarau-Ouest est dirigé par Daniel Gloor.
Impressions de l'inauguration sur *centre-entrepreneurs.ch*

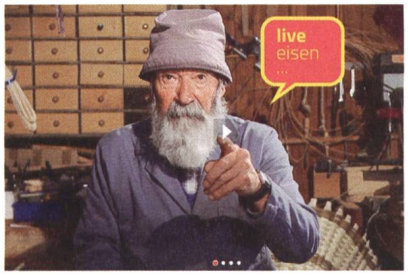
ENGAGEMENT CULTUREL DE NOTENSTEIN LA ROCHE
Sponsor principal, Notenstein La Roche Banque Privée soutient la BALOISE SESSION à Bâle. **Ce petit mais remarquable festival de musique se déroule du 21 octobre au 8 novembre dans une ambiance club unique en son genre.** Traditionnellement, les grands noms du monde musical se produisent sur scène, comme Elton John, Grace Jones, Iggy Pop ou encore Jamiroquai. Informations et billets sur *baloisesession.ch*.

LA BANQUE **VIRTUELLE**

Dans une société mobile, les besoins vis-à-vis des banques évoluent. Pour les Banques Raiffeisen Mischabel-Matterhorn, Obwalden et Region Burgdorf, le contact virtuel avec les clients appartient au quotidien.

Lorsque les agences sont fermées, les clients qui ont besoin de conseils peuvent se tourner vers un conseiller de la Banque Raiffeisen Mischabel-Matterhorn (voir photo) par vidéoconférence. Selon le directeur de l'établissement, Karlheinz Fux, l'offre attire notamment les clients jeunes et masculins, ainsi que les propriétaires de maison de vacances. «Nous avons constaté que nos clients appréciaient tout particulièrement notre service de conseil à distance aux heures matinales et tardives. Nous développons ainsi des canaux numériques qui nous permettent de conserver un contact personnel», indique Karlheinz Fux.

AGENCE NUMÉRIQUE
Pour répondre aux nouveaux besoins des clients, les Banques Raiffeisen proposent une multitude de possibilités. La toute dernière nouveauté: à Lungern, une zone ouverte 24 heures sur 24 avec un espace de conseil attend désormais les clients. A l'aide du chat vidéo, ceux-ci peuvent bénéficier aux heures de bureau d'un entretien personnalisé avec un conseiller à la clientèle situé dans l'une des cinq autres agences. Pour les sujets plus personnels, un salon conseil séparé avec un écran, un scanner et une imprimante est à leur disposition, et leur permet même de souscrire des contrats en bonne et due forme. Pour Oliver Britschgi, directeur de la Banque Raiffeisen Obwalden, l'agence numérique a un bel avenir devant elle: «Avec cette solution, nous renforçons notre présence et notre offre de services à Lungern.» En effet, l'agence n'était ouverte que le vendredi jusqu'à présent. Avec sa réceptionniste virtuelle qui accueille les clients dans son agence Alchenflüh-Kirchberg, la Banque Raiffeisen Region Burgdorf suit la voie de la numérisation depuis bien longtemps. *(sb)*



POKÉTMONEY

L'été 2016 aura été marqué par un nouveau passe-temps pour les individus de la nouvelle génération obnubilés par leur smartphone*, ceux pour qui les premiers signaux lumineux au sol ont été installés: Pokémon Go. Ce jeu rend manifestement accro.

Auteur **Martin Neff** Illustration **Sonja Studer**

L'engouement suscité par Pokémon Go s'est rapidement volatilisé sur les marchés financiers. Après le lancement du jeu, l'action Nintendo a littéralement explosé... avant de dégringoler. Voilà qui est typique du marché: ce n'est qu'un peu plus tard qu'il se demande si Nintendo gagne de l'argent avec ce jeu et, si oui, combien. Or selon les apparences, Pokémon Go ne rapporte que de l'argent de poche («Pokétmoney»). Contrairement à l'enthousiasme suscité par les Pokémon parmi la population, qui lui, est manifestement plus tenace.

Bêtement, la fenêtre de ma chambre donne sur un «repère» de Pokémon. J'utilise peut-être un terme inadéquat pour désigner ce lieu, mais là n'est pas la question. Le fait est que d'innombrables jeunes – et moins jeunes aussi d'ailleurs – s'y retrouvent à toute heure du jour et de la nuit pour chasser les petits êtres virtuels. Cela ne me dérange pas forcément, mais certains voisins se sont manifestement plaints des nuisances sonores jugées parfois insupportables. La police est même déjà intervenue sur les lieux. Les fonctionnaires en service m'ont d'ailleurs confirmé que ce n'était pas un cas isolé. Il ne reste plus qu'à espérer que la sécurité de la population ne pâtisse pas de l'invasion des Pokémon.

Ceux qui ont suivi l'actualité consacrée au jeu savent que le phénomène Pokémon dépasse tous les événements en date dans le monde virtuel. Y compris dans ses dimensions économiques. Nombreux sont ceux qui flairent la bonne affaire. On ne compte plus les accidents dont sont victimes les chasseurs de Pokémon inattentifs. L'économie en profite. Il faut bien remettre en état les malheureux joueurs. Aujourd'hui, il existe même des assurances-accidents pour joueurs de Pokémon. Les plus futés entraînent les Pokémon d'autres joueurs. En effet, j'ai entendu dire que l'entraînement nécessitait plusieurs kilomètres de marche à pied. Ils glissent donc les smartphones de leurs clients dans leur sac à dos et se mettent en route. Oui, vous avez bien lu. Des gens les paient pour ça. Cette pratique génère une réelle création de valeur économique – non seulement dans les termes, mais également dans les faits. L'argent gagné par le coach est bien réel, et non pas virtuel.

Ce n'est pas tout: ceux qui ne veulent pas commencer le jeu à zéro peuvent s'offrir l'accès à un niveau supérieur sur Ebay. Ce n'est certes pas tout à fait légal, mais c'est la demande qui fait l'offre. Or, la demande est au rendez-vous. Le Musée de l'Holocauste de New York a dû interdire le jeu. Les âmes ne trouvent plus le repos dans les cimetières illuminés de toutes parts par les écrans de joueurs accros en quête de monstres virtuels. En Indonésie, les services secrets devront peut-être bientôt intervenir après la découverte de plusieurs Pokémon par un ministre dans le palais présidentiel. Vous en voulez encore? Cela suffit pour le moment. Je laisse au lecteur le soin de tirer ses propres conclusions. Juste ceci pour la fin: mon fils aîné affirme que Pokémon Go est bon pour la santé. Son argument: alors qu'auparavant il restait le plus clair de son temps dans la pénombre de sa chambre avec ses copains, les yeux rivés sur ses jeux vidéo, aujourd'hui, il passe beaucoup plus de temps dehors et découvre, ne serait-ce que furtivement, le monde réel (?). Puisque ce numéro de Panorama est consacré aux dernières choses à régler, je ne pourrais mieux conclure cette chronique qu'en empruntant les mots du chanteur allemand Tim Bendzko: «Vite, il ne me reste plus qu'à sauver le monde.»

**voir numéro de juin*

***Martin Neff**, chef économiste de Raiffeisen Suisse*

GILLIARD, UNE MAISON AUTHENTIQUE

S'il ne fallait retenir qu'un mot afin d'exprimer l'essence de la Maison Gilliard, celui de «tradition» serait le mieux approprié.

En 1885, Edmond Gilliard, le père fondateur de l'enseigne, quitta le canton de Vaud d'où il était originaire pour créer une cave à Sion au cœur du Valais. Très tôt, les premiers crus qui allaient établir la notoriété de la Maison Gilliard furent lancés. La «Dôle des Monts» vit le jour dès 1885. Elle fut suivie par le «Fendant Les Murettes» en 1921. Plus tard, d'autres vins de renom vinrent enrichir cette palette.

Les générations se sont succédé en gardant toujours à l'esprit la valorisation de cet héritage alliant qualité et exclusivité. Depuis 2016, la Maison Gilliard se pare d'une nouvelle identité qui s'inscrit parfaitement dans cette continuité. Le nouveau logo épuré, élégant et contemporain, s'accompagne de visuels forts qui puisent leur force au cœur de la nature. Ce changement permet d'affirmer les valeurs d'authenticité, de qualité et de transparence défendues par la Maison.

DES DOMAINES D'EXCEPTION

Couvrant une surface de 50 hectares, les vignobles de la Maison Gilliard ont pour écrin la majestueuse vallée du Rhône. Ils sont juchés à mi-coteau et orientés plein sud. Cette implantation entre 550 et 680 mètres d'altitude favorise la parfaite maturation des grappes. Ces domaines constituent une mosaïque de terrasses qui s'échelonnent sur les flancs de nos monts et de nos montagnes.

Ces espaces de culture privilégiés ont entre autres pour noms Clos du Brûle-Fer ou Clos du Mont, sans oublier bien sûr le Clos de Cochetta. Ce dernier est perché sur des murs de pierres sèches atteignant une hauteur de 20 mètres. Un tunnel secret de 60 mètres en constitue la porte d'entrée. A son arrivée, le visiteur voit s'ouvrir devant lui une vue imprenable sur la ville de Sion et les sommets alentour.

MAÎTRISE COMPLÈTE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

L'œnologue d'exception, Hansueli Pfenninger, est entouré d'une équipe professionnelle et passionnée à la vigne comme à la cave. La maîtrise du cycle de production dans sa globalité au cœur du domaine de la Maison Gilliard permet de garantir la traçabilité et surtout la qualité de chaque vin. Aucune place n'est laissée aux compromis, c'est l'excellence qui est visée. Les nombreuses médailles obtenues lors de concours nationaux et internationaux ainsi que la fidélité d'une clientèle exigeante en sont la preuve.

UNE GRANDE DIVERSITÉ

La Maison Gilliard propose un assortiment de plus de 50 vins différents. Répartis dans cinq gammes, ils sauront répondre aux attentes et goûts de chacun.

1. Les Classiques: les vins historiques de la Maison Gilliard. Des marques de légende depuis 1885.

2. Les Perlines: elles affichent clairement la différence en mettant en avant les grains de raisin et l'arôme dominant composant chaque déclinaison.

3. Les Sélections: ces spécialités représentent la diversité des cépages du Valais. Leur vinification traditionnelle en cuve sublime le goût du fruit.

4. Les Tonneliers: ces vins ont les honneurs des lentes vinifications en fûts de chêne.

5. Les Grands Murs: le reflet du paysage viticole unique auquel s'identifie la Maison Gilliard. Le goût et l'authenticité du terroir d'origine sont mis en avant.

Au cœur du Valais

Depuis 1885

Clos de Cochetta

Maîtrise complète de la chaîne de valeur

UN ACCUEIL SUR MESURE

Une vinothèque ouverte du lundi au samedi offre la possibilité à tout visiteur de faire connaissance avec les vins de la Maison Gilliard de manière spontanée. Pour ceux qui souhaitent prendre le temps de découvrir l'univers de la Maison, il est possible de réserver une visite avec dégustation et repas. Lors de la belle saison, c'est sur la terrasse du Clos de la Cochetta, au cœur d'un impressionnant domaine, que l'on vous reçoit pour vous faire déguster les crus dans un cadre intimiste. Les sous-sols de la Maison Gilliard recèlent également de véritables joyaux. Que cela soit au chai à barrique, au carnotzet ou encore dans la salle des tonneaux, tout est fait pour accueillir les groupes de visiteurs de 8 à 80 personnes.

OFFRE SPÉCIALE

DÔLE DES MONTS
FENDANT LES MURETTES

Commande par téléphone au 027 329 89 29 ou
sur www.gilliard.ch avec le code promo «panorama16»

MAISON GILLIARD

MAISON GILLIARD
Rue de Loèche 70, 1950 Sion
maion@gilliard.ch
027 329 89 29

Un foyer, un coin cuisine et de l'eau courante – c'est tout ce qu'il faut dans une maison de vacances dans la Valle Maggia. Derrière les murs de pierre bicentenaires se cache une architecture ultramoderne en béton; la décoration est, pour le moins, épurée.

Auteur **Patrick Ilg** Photos **Claudio Bader, Kin Artos**

LE MAÎTRE D'ŒUVRE

«Cette maison, je m'y suis attaché – même si les travaux étaient un vrai calvaire! Pour le bétonnage, il nous a fallu faire des prouesses; chaque détail comptait. Sans parler du transport des matériaux par hélicoptère! Une fois, j'ai même dû guider le pilote sans radio.»

David Geyer
Maître maçon, Burg

LE FINANCEMENT

«Cela fait près de 13 ans, depuis un premier projet commun, que je suis la carrière de Daniel Buchner. J'étais très content lorsqu'il est venu nous voir avec ce nouveau projet. Pour le financement de sa maison de vacances tessinoise, nous avons travaillé avec la Banque Raiffeisen Vallemaggia: elle était mieux à même d'évaluer l'objet.»

Dominik Waeckerlin
Responsable adjoint Clientèle hypothécaire
Banque Raiffeisen Bâle

LE PROPRIÉTAIRE, ARCHITECTE DE MÉTIER

«C'est par hasard, lors d'un voyage d'affaires, que j'ai découvert cette maison. Elle était désaffectée depuis près de cinquante ans – le toit pourri et défoncé. La rénovation a pris du temps. Malgré nos idées bien arrêtées, nous ne voulions pas complètement transformer la bâtisse. Les anciens habitants vivaient de façon très modeste, et nous voulions leur faire honneur. Nous avons même renoncé à l'isolation thermique. Nous n'habitons donc ici qu'en été.»

Daniel Buchner
Buchner Bründler Architectes, Bâle

LISTE DE CONTRÔLE POUR VOTRE MAISON DE VACANCES

- Si l'achat d'une maison de vacances requiert un crédit, l'ensemble de la situation financière est pris en compte, notamment les crédits en cours, même auprès d'une autre banque.
- N'oubliez pas les frais d'entretien. La règle d'or: les frais annexes et d'entretien annuels s'élèvent à environ 1% de la valeur vénale.
- Les impôts immobiliers sont toujours prélevés localement. Vous devez donc les payer dans le canton, la commune où se situe votre résidence de vacances.
- Les exigences en matière d'assurance immobilière diffèrent d'un canton à l'autre. Dans certains, il faut s'assurer, dans d'autres non, mais une assurance tous risques vaut toujours mieux.
- Les vieilles bâtisses (comme les «rusticos» ou chalets alpins) sont souvent classés et situés hors zone à bâtir. Avant d'acheter, informez-vous sur la situation juridique. En général, les maisons hors zone ne peuvent pas être habitées toute l'année.
- Depuis l'entrée en vigueur de l'ordonnance sur les résidences secondaires le 1er janvier 2013, tout acheteur doit se renseigner auprès de la commune sur les restrictions d'usage.
- Vous avez trouvé un objet inhabité qui vous intéresse? La commune peut vous aider à trouver les propriétaires.

Comment dénicher une maison de vacances aussi exceptionnelle? Apprenez-en plus dans notre entretien avec Daniel Buchner: panorama-magazine.ch/ma-maison

A quoi ressemble la maison de l'intérieur? Plus d'images sur: bbarc.ch/linescio.swf

LE CŒUR DU *FC THOUNE*

Cordelia Kunz, responsable du matériel du FC Thoune, autorise Panorama à jeter un coup d'œil exclusif dans les coulisses de la magnifique Stockhorn Arena de Thoune. C'est elle qui achète et gère les tenues ainsi que le matériel d'entraînement et qui lave les vêtements utilisés pendant les matchs et les entraînements. Les joueurs doivent uniquement nettoyer leurs chaussures.

Auteur **Pius Schärli** Photos **Simon Schwyzer**

Cordelia (du latin «petit cœur») est un peu le cœur vaillant du FC Thoune, le club de Super League de l'Oberland bernois. Les joueurs apprécient cette blonde toujours enjouée, de bonne humeur et à l'esprit ouvert, tout comme elle aime ses «footeux», un peu comme ses enfants. Depuis quatre ans, cette ancienne directrice de l'hôtel Belle Epoque de Berne est responsable du matériel.

Les 350 joueurs (!) exigent beaucoup d'elle et des deux grosses machines industrielles à laver: un programme spécial pouvant durer jusqu'à huit heures permet d'enlever les taches d'herbe des maillots blancs des joueurs. Le matériel est ensuite disposé en tas toujours dans le même ordre dans les vestiaires: chaussettes, short, slip, maillot à manches courtes/longues, maillot de match, pull, 2e maillot, et tout cela signé Nike, le fournisseur de l'équipe.

En général, rien ne gâche la bonne humeur de Cordelia Kunz, sauf quand le FC Thoune perd. Chaque défaite l'attriste, toute désolée qu'elle est pour ses garçons qui ont pourtant tout donné. Elle souhaite de tout cœur que le FC Thoune participe à nouveau à l'Europa League. Qu'à cela ne tienne, ce ne sera pas l'engagement de Cordelia Kunz qui fera défaut. Découvrez-en plus dans l'interview publiée sur *panorama-magazine.ch/superleague*.

Suivez-nous dans les coulisses!
Nous tirons au sort un pack VIP pour deux personnes dans l'espace VIP de votre club favori de Super League. Participez en écrivant à backstage@raiffeisen.ch (délai de participation: 31 octobre 2016).

ÉPARGNER PETIT À PETIT EN COLLANT DES TIMBRES

Et vous pensiez que Cumulus et autres étaient quelque chose de nouveau? Tout faux: il y a déjà un siècle, on fidélisait en collectionnant des timbres.

Auteur **Pius Schärli**

Les programmes de fidélisation des clients comme MemberPlus (Raiffeisen), Supercard (Coop), Cumulus (Migros) ou Miles & More (Swiss) font aujourd'hui partie du marketing de nombreuses entreprises à succès. Mais l'idée de fidéliser le client n'est pas nouvelle. Il y a près de 100 ans, les Banques Raiffeisen émettaient des cartes d'épargne dans tout le pays.

Pour une fois, les Suisses ne sont pas à l'origine de cette invention. Le pionnier des cartes d'épargne est la «Penny Savings Bank» britannique, fondée par le pasteur William Reuben Pettiford à Birmingham en 1890. Puis le concept est repris en Allemagne avec la création de caisses d'épargne pour les jeunes et la petite épargne (Pfennig Sparkassen), gérées souvent à titre bénévole par un enseignant. Certaines de ces caisses ont été créées notamment par des fonds ou des associations de soutien en faveur des nécessiteux. Le but: sensibiliser les jeunes au sens de l'épargne et des petites économies.

L'idée est incroyablement simple, la carte d'épargne de la Banque Raiffeisen Aesch-Pfeffingen en témoigne. Acheter des timbres d'épargne d'une valeur de 10 centimes à coller sur une feuille qui, une fois pleine, devait être remise au trésorier de la caisse d'épargne qui acquittait l'entrée dans le livret de caisse d'épargne. La morale? Sois prévoyant dès le plus jeune âge pour finir tes jours en toute sérénité. Ainsi, les cartes d'épargne sensibilisaient à l'épargne tout en contribuant à la prévoyance personnelle – et ce à une époque dépourvue d'AVS et de caisses de retraite. Aujourd'hui, aucune entreprise moderne ne communiquera plus le concept de la carte d'épargne: à savoir de ne pas dépenser dès la jeunesse son argent pour des choses futiles.

Pour les adultes, le temps des cartes d'épargne bancaires est révolu, mais pas pour les enfants. Certaines Banques Raiffeisen émettent encore des cartes d'épargne Sumsi pour les enfants jusqu'à 12 ans maximum et perpétuent ainsi cette judicieuse idée dans l'ère digitale.

Vous avez des clichés historiques relatifs à Raiffeisen?
Dans notre série «Histoire & histoires», nous revenons sur des moments qui ont marqué les 117 ans d'histoire de Raiffeisen. Vous avez aussi d'anciennes photos intéressantes de votre banque locale? Alors contactez-nous: panorama@raiffeisen.ch

GÉNÉRATION Y

«Cotisations AVS, assurance-maladie, responsabilité civile, impôts...» Quèsaco?! Les derniers examens de ma vie entière à l'université sont à peine validés que je me retrouve déjà assaillie de tous ces termes compliqués. Aujourd'hui, j'ai envie de parler de l'après-études. Ce temps où l'on croit encore que tous nos rêves les plus fous vont se concrétiser: un emploi idyllique, proche de la maison, bien rémunéré, des horaires flexibles, etc. En réalité, c'est une zone plutôt comparable à la Terre plate d'avant Galilée: aux extrémités, de violentes chutes d'eau nous plongent dans le néant.

Jusqu'à présent, j'entretenais un rapport plutôt basique avec l'argent. Je me plais à comparer mon compte en banque avec un aéroport. Comme les voyageurs, l'argent n'y fait que transiter, il est bien plus pressé de partir que de rentrer à la maison, et il tient à passer le moins de temps possible dans les terminaux. C'est un fait, nous, la génération Y, entretenons un rapport avec l'argent différent de celui de nos aïeux. A l'époque, nos grands-parents vaquaient dès leur plus jeune âge aux travaux des champs, et reconnaissaient la valeur du sou si dûment gagné à la fin de la journée. Aujourd'hui, les jeunes profitent de faire des études – d'un peu de tout à n'importe quoi parfois – le plus longtemps possible. Et après, quand il faut enfin entrer dans le monde professionnel (eh oui, on ne peut pas mener la belle vie indéfiniment), les choses se compliquent. C'est le choc.

Tout d'abord, je commence à comprendre un peu mieux les préoccupations de mes amis qui travaillent depuis de nombreuses années déjà. Parce qu'il faut le dire, la génération Y n'est pas du tout homogène. D'un côté, il y a les chanceux, qui, sachant déjà leur vocation à 14 ans, s'en sont donné les moyens pour y arriver. Un apprentissage, une école de commerce, et hop entrée dans la vie professionnelle. Et de l'autre, il y a ceux qui ont besoin d'un peu plus de temps pour se trouver et savoir ce qu'ils veulent faire de leur vie. Les études en «Sciences sociales» peuvent parfois durer bien plus longtemps que prévu. Et ce n'est qu'à 25, 30, 35 ans (voire plus?) que cette deuxième catégorie sort du cocon et se retrouve confrontée à la dure réalité. Et là, on se rend compte qu'on vivait dans un monde à part. Une fois, lors d'une discussion entre amis, ces derniers se plaignaient d'avoir reçu les impôts et que la fin du mois allait être difficile. Et moi, dubitative: «Mais pourquoi ils paniquent, pour 10 francs!» Je crois maintenant que je vais vite comprendre leurs préoccupations.

Ce qu'il faut dire aussi avec la fin des études, c'est que le coût de la vie semble considérablement augmenter. Finies les réductions estudiantines au cinéma, dans les transports publics, au restaurant, aux festivals, etc. Et surtout, terminés les impôts à dix balles et les subventions de l'Etat. Dans quelques mois, la facture de mon assurance-maladie va passer du simple au double. Qu'est-ce que ça signifie? J'ai plus de chances de tomber malade maintenant que je suis diplômée? Le mieux, c'est la lettre du canton qui réclame le remboursement de la bourse d'études. Ok, l'amortissement commence dans trois ans, mais laissez-nous un peu tranquilles maintenant. A ce rythme, c'est la banqueroute assurée.

Et voilà, nous y sommes. Si je veux éviter le «phénomène Tanguy», il va bien falloir travailler. Un jour, un copain m'a dit: «Tu fais aussi une pause de cinq ans pour te remettre de tes études?» Ah-ah. J'aimerais bien, mais mon compte en banque impose son droit de veto. Comment ils font tous, pour se payer une retraite spirituelle en Inde? Sous la contrainte, j'ai donc fait le deuil des six mois de «vacances» et des journées de libre pendant la semaine, et me suis mise à la recherche active d'un futur emploi qui me permettra de débuter ma nouvelle vie sereinement. C'était sans compter la petite claque qui me ramena vite fait à la réalité: les stages «défrayés». Evidemment, avec toute cette théorie dans la tête, nous, les étudiants fraîchement diplômés, manquons cruellement de savoir-faire. Alors, en attendant qu'un employeur veuille bien nous faire confiance et nous laisser notre chance, nous n'avons pas d'autre choix que de se «forger une expérience» via des stages qui nous coûtent plus cher que ce qu'ils nous rapportent à la fin du mois.

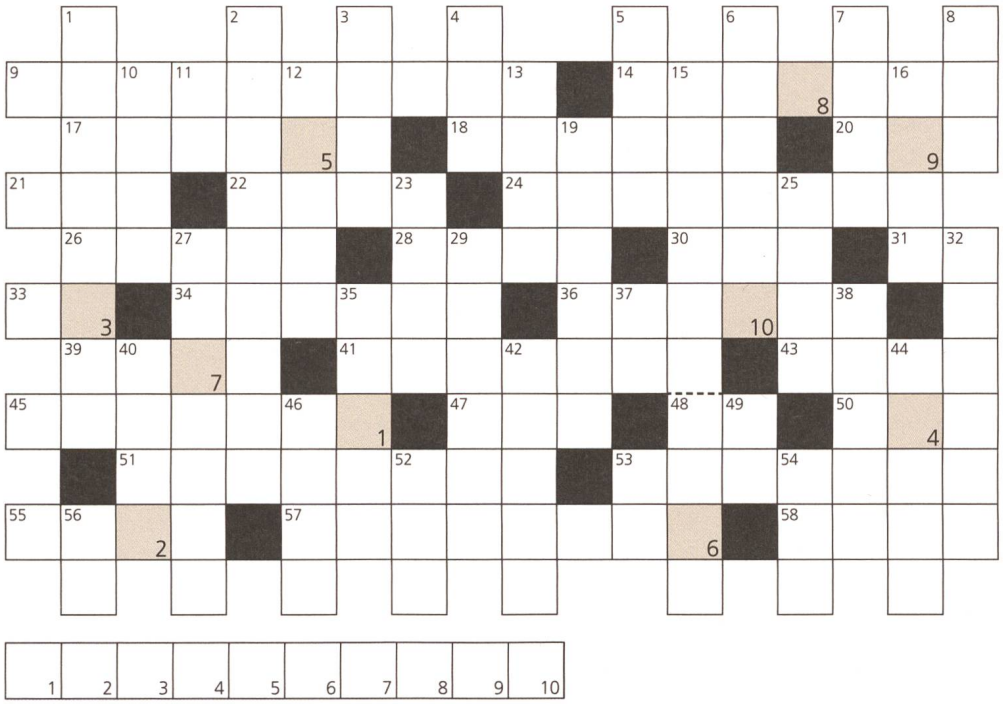
Après toutes ces années d'insouciance, il est temps à présent de faire face à la «vraie vie». La *dolce vita* après les études? Pour l'instant, plutôt le monde perdu de l'Atlantide...

Réalité semante et trébuchante!

*Titulaire d'un Bachelor en Lettres, la jeune chroniqueuse **Elodie Délèze** (25 ans) termine actuellement son Master en Journalisme et Communication à l'Université de Genève. Sa chronique parle de l'argent du point de vue de la génération Y.*

Horizontalement: **9.** Site de la première Banque Raiffeisen en Suisse **14.** Un jeune ayant le sens du devoir **17.** Dégoût et des douleurs **18.** Conséquence fâcheuse **20.** Aide à changer de bord sans trop se mouiller **21.** S'applique à l'endroit **22.** Rendre la vie impossible **24.** Faucher en toute discrétion **26.** Pacifique autour de Pâques **28.** Oiseau australien **30.** Début de la question **31.** Oui ouï en Provence **33.** Représente une borne sur le glacier **34.** Sourire de mail **36.** Récupère tout à son profit **39.** Dévidoir de magnanerie **41.** Blessée en plein cœur **43.** Il favorise les impulsions **45.** Os de la cage thoracique **47.** Préparé à la manière d'un œuf **48.** Poussé à se remuer **50.** Livre d'instruction primaire **51.** Brillante ou sans éclat **53.** Bonne à embaucher **55.** Service bancaire non dénué d'intérêts **57.** Couvrir d'un blanc manteau **58.** Succomber à l'appel de la forêt

Verticalement: **1.** Distributeur de billets à la disposition de nos clients **2.** Il contient nos dernières volontés **3.** Réservée à un public averti **4.** Indicateur économique de la santé du pays **5.** Grandit en étant bleue **6.** Sa vie ne tient qu'à un fil **7.** Support de la pensée **8.** Service de notre banque à la disposition des entrepreneurs **10.** Hors religion **11.** Réservé à des gens connus **12.** Concentré sur un point **13.** Fait un geste attachant **15.** Il ne mord plus l'orteil des gens partis Dieu sait où **16.** Monnaie internationale **19.** Assis sans aucune tenue **23.** Tout à fait concret **25.** Une bonne place à prendre **27.** S'échauffent quand le froid s'installe **29.** Infection aux champignons **32.** Une des causes de décès en Suisse **35.** Mesure du flux lumineux **37.** Dans la gamme **38.** A la robe bien pâle **40.** Elle monte dans les branches **42.** Celui de la nature arrive au printemps **44.** Apportent de l'eau à nos moulins **46.** Eliminée par les reins. **49.** Note à l'ancienne **52.** Sans aucun motif **53.** Pronom réfléchi **54.** Offre une bonne image de soi **56.** Dates indiquées sur l'agenda.



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Envoyez la solution par mail à motscroises@raiffeisen.ch ou sur carte postale avec vos coordonnées à Raiffeisen Suisse, Panorama, case postale, 9001 Saint-Gall, avant le 31 octobre.

GAGNEZ UN BON D'UNE VALEUR DE CHF 800.– POUR L'HÔTEL-RESTAURANT PALÜ À PONTRESINA

Le plein d'énergie!

L'hôtel-restaurant Palü est situé à Pontresina, au cœur de l'Engadine, près de Saint-Moritz, au pied de trois glaciers et de majestueux sommets de trois ou quatre mille mètres d'altitude. Grâce à sa situation en bordure du village, les pistes et sentiers de randonnée de la Diavolezza sont directement accessibles. Les hôtes reprennent ainsi des forces, font de l'exercice et profitent du cadre magnifique, de l'air pur et des 300 jours de soleil par an. La région est réputée inciter les vacanciers à s'activer et à profiter des commodités pour vététistes de tout niveau.
palue.ch

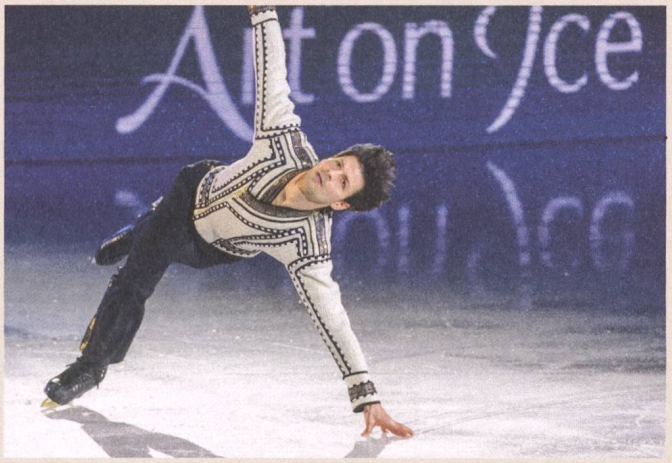
Avec quelque 80'000 spectateurs chaque année, Art on Ice est l'un des shows qui a le plus de succès dans notre pays. Pourtant, il y a vingt ans, certains n'hésitaient pas à parler d'une idée un peu folle. En effet, en 1995, Oliver Höner et moi-même pensions unir le patinage artistique et la musique en live avec la participation de stars de l'opéra, telle que la diva du soul. Aujourd'hui, ce spectacle est très attendu. Pour les athlètes du patinage artistique aussi, une participation à Art on Ice fait partie intégrante de leur carrière.

Reto Caviezel
CEO Carré Event SA

Tout sur le sociétariat Raiffeisen:
raiffeisen.ch/memberplus

ART ON ICE – UN SPECTACLE ÉBLOUISSANT

Bien plus qu'un simple spectacle de patinage, Art on Ice offre un show éblouissant avec des stars internationales et les meilleurs patineurs mondiaux depuis 1996. La logistique est elle aussi impressionnante.



Un couple de danseurs enchaîne les pirouettes sur la glace, avec une grâce aérienne, puis des acrobates exécutent des sauts et tours de force époustouflants – entraînés par les rythmes et mélodies d'une star de la musique pop. Ce spectacle mêle de façon unique concert, patinage, danse, numéros aériens et effets spéciaux. Il enchante chaque année le public. Cette facilité apparente est tant le fruit de longues années d'entraînement que l'expression d'un enthousiasme propre aux manifestations où la joie de patiner passe avant la pression des notes et de la compétition. 80'000 spectateurs viennent applaudir chaque année ce gala sur glace à Lausanne, Davos et Zurich.

LES MEILLEURS PATINEURS MONDIAUX

Quelque 6'000 billets sont déjà vendus avant même que le nom des artistes soit communiqué. «Chacun sait que nous n'invitons que les meilleurs patineurs mondiaux», explique Marc Lindegger, porte-parole d'Art on Ice. Des champions olympiques comme Evgueni Plushenko et Shizuka Arakawa, des champions du monde comme Kurt Browning et Irina Slutskaya et les chouchous du public suisse comme Stéphane Lambiel et Denise Biellmann ont déjà participé au spectacle par le passé.

Les musiciens ne sont pas en reste non plus. Nelly Furtado, Hurts, Seal ou Scorpions – tous ont su chauffer le public dans les patinoires. «L'important est que la musique colle bien à l'atmosphère et aux mouvements sur la glace et que les stars comprennent qu'elles ne sont pas seules sous les feux des projecteurs», explique Marc Lindegger.

UN VRAI TALENT POUR CHOISIR LES ARTISTES

C'est le directeur qui choisit les artistes. «Oliver Höner a le chic pour surprendre notre public en faisant venir des stars internationales», raconte Marc Lindegger. Le CEO et directeur artistique du spectacle entretient un vaste réseau dans les milieux de la musique et du patinage depuis les débuts en 1996.

La coordination entre les artistes sur scène et sur la glace commence une fois que les groupes sont connus. Ensuite se posent les questions de savoir quels titres il convient de jouer absolument et comment les patineurs interprètent les morceaux. Enfin, le plus important à ce stade est de savoir quels patineurs sont le mieux en harmonie avec la performance sur scène du point de vue du rythme, du style et de l'interprétation.

Le choix des danseurs pour la scène n'est pas non plus laissé au hasard. L'an dernier, par exemple, Sean Cheesman, directeur de la création et de la chorégraphie, a organisé un casting à Los Angeles, qui a connu une grande affluence de candidats. «250 danseurs s'y sont présentés, seuls 9 ont été retenus», se rappelle Marc Lindegger.

MEMBER PLUS

Highlights

LE GRAND MOMENT APPROCHE

Les artistes s'entraînent individuellement et se concertent avec le chorégraphe via Skype. Sean Cheesman s'envole parfois vers le Japon ou Moscou pour coacher les sportifs.

Les artistes arrivent la semaine précédant la première à Zurich. On peut alors voir si tout est au point. Il reste peu de temps pour tout fignoler. «Heureusement, tous sont des professionnels, car on ne peut changer que de petits détails», explique Marc Lindegger. Et bien que tous soient déjà plongés depuis longtemps dans la préparation, il l'avoue: «Quand le puzzle est reconstitué, c'est toujours un moment magique. On a quand même un peu le trac.»

UNE LOGISTIQUE IMPRESSIONNANTE

Après cinq représentations au Hallenstadion, le spectacle s'installe à Lausanne dans la patinoire de Malley, puis à l'Eisstadion de Davos. L'infrastructure dans ces deux villes diffère de celle de Zurich, d'où la nécessité d'adapter la construction de la scène. Une belle performance logistique. Marc Lindegger: «Pour déplacer la scène, la technique et les costumes, plusieurs convois de camions traversent la Suisse.» 200 techniciens, artisans, costumiers et chauffeurs sont à pied d'œuvre pour rendre possible le show. En effet, la fluidité du spectacle sur scène est le résultat d'un gros travail en coulisses. *(zs)*

ART ON ICE

SERA À ZURICH DU 2 AU 5 FÉVRIER 2017, À LAUSANNE LES 7 ET 8 FÉVRIER ET À DAVOS LES 10 ET 11 FÉVRIER.

Vous pouvez réserver vos billets sur *raiffeisen.ch/memberplus* avec 25% de réduction.

CIRQUE KNIE
Tournée 2016
25 % de rabais

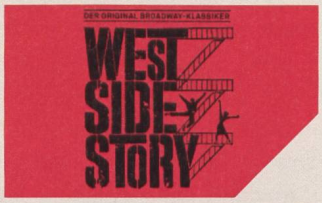
ART ON ICE
2 – 11 février 2017
Zurich, Lausanne, Davos
25 % de rabais

JAIN
1er décembre 2016
Salle des Fêtes, Thônex
25 % de rabais

TRYO
8 décembre 2016
Salle des Fêtes, Thônex
25 % de rabais

PINK MARTINI
12 octobre 2016
Théâtre de Beaulieu, Lausanne
25 % de rabais

WEST SIDE STORY
22 novembre 2016
Musical Theater, Bâle
3 et 5 janvier 2017
Theater 11, Zurich
25 % de rabais



APASSIONATA
22 octobre 2016 –
26 mars 2017
Zurich, Bienne et Bâle
25 % de rabais

STOMP
27 décembre 2016 –
8 janvier 2017
Théâtre du Léman, Genève
25 % de rabais

Tickets et infos sur raiffeisen.ch/concerts

LE LAUSANNE-SPORT DE *RETOUR AU SEIN DE L'ÉLITE*

Après une saison 2015–2016 couronnée par une ascension amplement méritée, le FC Lausanne-Sport veut désormais exister au sein de l'élite du football suisse et surtout s'y maintenir.

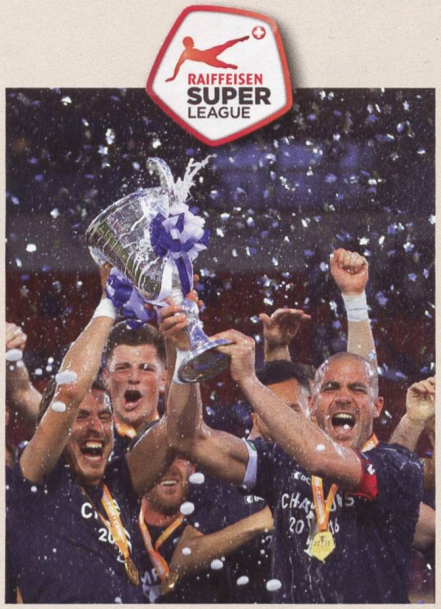
Auteure **Jenny Marchand**

La partie se joue aussi dans les bureaux. Le club lausannois se trouve dans une période de transition: il ne faut pas avoir les yeux plus gros que le ventre. Le passé, c'est son histoire riche en titres (7 fois champion de Suisse entre 1913 et 1965 et 9 fois vainqueur de la Coupe entre 1935 et 1999). Le futur, ce sont les rêves d'une aventure footballistique prospère avec des joueurs issus du centre de formation dans le futur stade de la Tuilière, actuellement en construction.

Travailler dans la continuité a toujours été le désir du président Alain Joseph, qui a réussi le plus important en gardant l'entraîneur Fabio Celestini – ancien joueur iconique du LS – et a su tirer le meilleur d'un budget limité et d'un contingent uni, pour faire du rêve de l'ascension une réalité. Avec l'ancien joueur de l'Olympique de Marseille toujours à sa place sur le banc, le comité possède le chef d'orchestre idéal pour composer une nouvelle formation et aller chercher les solistes nécessaires au maintien... dans la mesure où le budget le permet.

Dernier exemple en date, l'arrivée de l'international costaricien Yeltsin Tejeda, qui a signé jusqu'en 2019.

Les matchs amicaux ont permis de mettre les choses en place. Si les victoires sur les prestigieux FC Bâle 3:2 ou Olympique Marseille 2:1 de cet été étaient très encourageantes, les premiers matchs de championnat sont eux très prometteurs. Il y a énormément de talent et de volonté de bien faire, mais il manque encore l'expérience de l'élite. «On va compenser ce déficit par le jeu», promet Fabio Celestini. Les principaux atouts de ce Lausanne-Sport version 2016–2017 sont donc la continuité, l'euphorie d'une ascension qui soude plus que jamais un groupe, mais aussi la prudence toute vaudoise d'un comité qui sait qu'avant son arrivée, ce club a connu la relégation financière, pire cauchemar de tout club.



Les joueurs lausannois soulèvent la coupe de champion de Challenge League en mai dernier au Stade olympique de la Pontaise à Lausanne.

Un cauchemar qu'ont d'ailleurs vécu deux autres clubs romands, Neuchâtel-Xamax et le FC Servette. Heureusement, les Rouge et Noir et les Grenat ont autre chose en commun: ils se retrouvent tous deux cette saison dans la Brack.ch Challenge League (BCL). Comme le LS, ils ont de réelles ambitions de maintien dans leur catégorie de jeu, voire de continuer à monter. Le FC Sion ne sera donc plus seul à défendre l'honneur romand dans l'élite.

Raiffeisen souhaite la cordiale bienvenue au FC Lausanne-Sport au sein de la Raiffeisen Super League (RSL) et invite tous les fans à vivre au stade à moitié prix tous les matchs du dimanche de leur club favori. *raiffeisen.ch/memberplus*

*Pour en apprendre plus sur la riche histoire du **Lausanne-Sport**, ses nombreux titres et plusieurs anecdotes amusantes, allez sur panorama-magazine.ch/lausanne-sport*

RETROUVEZ-NOUS À *SAINT-MORITZ!*

Allez la Suisse!

Les Championnats du monde de ski se dérouleront du 6 au 19 février 2017 à Saint-Moritz. La famille Raiffeisen se retrouvera pour cette fête des sports de neige.

Aux Championnats du monde de ski en 2003 à Saint-Moritz, la Suisse avait remporté deux médailles d'argent (Silvan Zurbriggen, Corinne Rey-Bellet), et une médaille de bronze (Bruno Kernen). En 2017, ce sont Beat Feuz, Carlo Janka, Justin Murisier, Lara Gut, Wendy Holdener et Fabienne Suter qui défendront les couleurs de la Suisse et essaieront de faire mieux.

Raiffeisen sera activement présente à cette grande fête du ski. L'espace festif s'articulera autour de trois centres où la famille Raiffeisen se retrouvera: la place des cérémonies pour l'annonce des résultats se situera dans le pavillon olympique du Kulm Park – un bâtiment vieux de 110 ans – et la zone piétonne au centre du village se transformera en un terrain de fête rouge et blanc. Enfin, le bar des neiges Raiffeisen sera installé dans la zone d'arrivée de Salastrains.

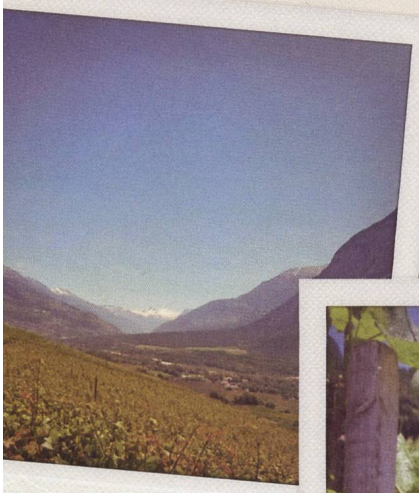
En tant que sponsor principal, Raiffeisen soutient l'événement de sport alpin le plus important de Suisse ainsi que la relève du ski suisse depuis 2010 grâce à la vente de bonnets aux supporters. Plus de 1,3 million de francs ont ainsi été récoltés ces six dernières années. Le nouveau bonnet sera en vente dans les Banques Raiffeisen au prix de dix francs dès le mois de décembre.

Les sociétaires Raiffeisen disposant d'une carte de débit ou de crédit peuvent se procurer des billets à moitié prix pour les Championnats du monde de ski. *Ils bénéficient également de 50% de réduction sur les prestations complémentaires suivantes: bonnet de supporter Raiffeisen SwissSki, restauration (1 boisson + une grillade) dans la zone d'arrivée au bar des neiges Raiffeisen, un vin chaud dans la fan zone du village. Informations et réservations: welovesnow.ch*

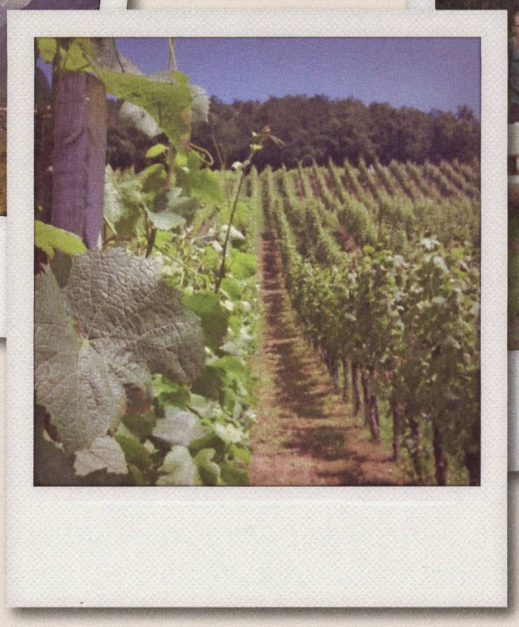
QUAND ON VOYAGE DANS *LES VIGNOBLES*

Les collaborateurs Raiffeisen ont eux aussi profité de l'offre sociétaires de cette année pour découvrir seuls, à deux, en famille ou en groupe les nombreux domaines vinicoles de Suisse.

Auteur **Pius Schärli**



Les collaborateurs de la Banque Raiffeisen Region Leuk ont pris un vélo électrique et pédalé à travers l'une des plus belles régions vinicoles de Suisse et se sont arrêtés au domaine vinicole des Vins des Chevaliers (photo) à Salquenen.



Une magnifique exploitation de l'association vinicole de Döttingen. Dans d'excellentes conditions météorologiques, la Banque Raiffeisen Siggenthal-Würenlingen a fait avec ses clientes et clients une randonnée culinaire dans les vignes de Würenlingen.

Six collègues de Raiffeisen Suisse profitent depuis des années de l'offre Raiffeisen pour faire une excursion. Cette année, ils se sont rendus au Regitzer Spitz au-dessus de Fläsch (GR): de là, la vue sur la Bündner Herrschaft est splendide et idéale pour se désaltérer.

Alexandre Pasquier et son amie Florence ont été accueillis chaleureusement par le vigneron Ezio De Bernardi dans le Mendrisiotto. La visite comprenait également la dégustation d'excellents merlots produits dans la cave vinicole Valsangiacomo depuis déjà six générations.

Dans le cadre de l'offre sociétaires de cette année «Régions vinicoles», Raiffeisen est le partenaire de plus de 370 vignerons suisses comme en atteste cet autocollant.

Une équipe de la Banque Raiffeisen Goldach est partie en trottinette pour admirer la vue incroyable sur le lac de Bienne et s'arrêter chez le vigneron Johannes Louis à Chavannes (BE).

André Picard et sa femme ont logé à l'hôtel Arkanum à Salquenen après avoir dégusté comme il se doit du vin dans un vieux tonneau chez le vigneron Adrian & Diego Mathier.

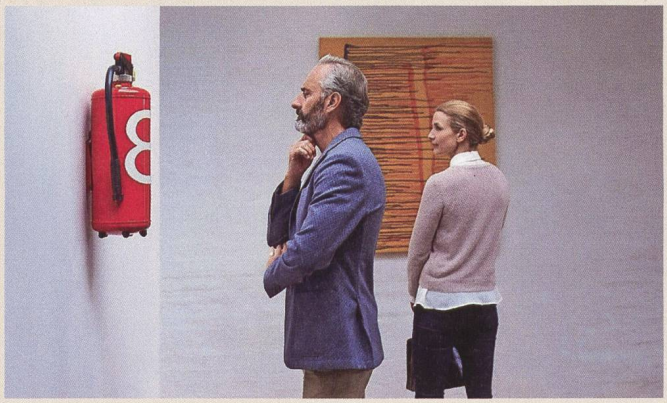
CONSEIL DE LA RÉDACTION: *tous les week-ends jusqu'en octobre, un vigneron ouvre ses portes à partir de 11 h à Maienfeld dans les Grisons. Dégustez des vins fins et de délicieux plats dans une ambiance joyeuse et logez à l'hôtel Swiss Heidi: wiikend.ch, raiffeisen.ch/regionsvinicoles*

MEMBER PLUS

Profitez du sociétariat Raiffeisen!

CONCERTS JUSQU'À 50% MOINS CHERS
Rock, pop, comédie musicale, humour ou cirque – en tant que sociétaire Raiffeisen, vivez de grands moments à petits prix.

LES MATCHS DU DIMANCHE À MOITIÉ PRIX
Vivez en direct la Raiffeisen Super League! En tant que sociétaire, profitez d'assister aux matchs du dimanche à moitié prix.



PASSEPORT MUSÉES GRATUIT
Bénéficiez en tant que sociétaire Raiffeisen d'entrées gratuites dans plus de 490 musées suisses – jour après jour, dans toute la Suisse.

EXCURSIONS À MOITIÉ PRIX
Les sociétaires Raiffeisen découvrent les régions vinicoles suisses. 370 vignerons les invitent à découvrir leurs exploitations.

Vous trouverez toutes les offres de tourisme et de loisirs pour les sociétaires sur raiffeisen.ch/memberplus.

En tant que sociétaire Raiffeisen, vous bénéficiez sur chaque offre d'avantages exclusifs tout en payant moins.

CARTES JOURNALIÈRES DE SKI À MOITIÉ PRIX
Grâce au sociétariat Raiffeisen, vous pouvez aller skier l'hiver prochain dans 23 domaines skiables.

50%
sur le train, l'hôtel et les excursions

En tant que sociétaire, découvrez les plus belles régions vinicoles.

MEMBER PLUS

Profitez de plus de 500 offres spéciales directement chez les vignerons.

raiffeisen.ch/regionsvinicoles

RAIFFEISEN
Ouvrons la voie

Votre club vous suit partout.

Avec la carte V PAY Raiffeisen Super League.

10 clubs, 10 cartes : demandez votre carte V PAY dotée de la fonction paiement sans contact))) au design de votre club sur :

welovefootball.ch

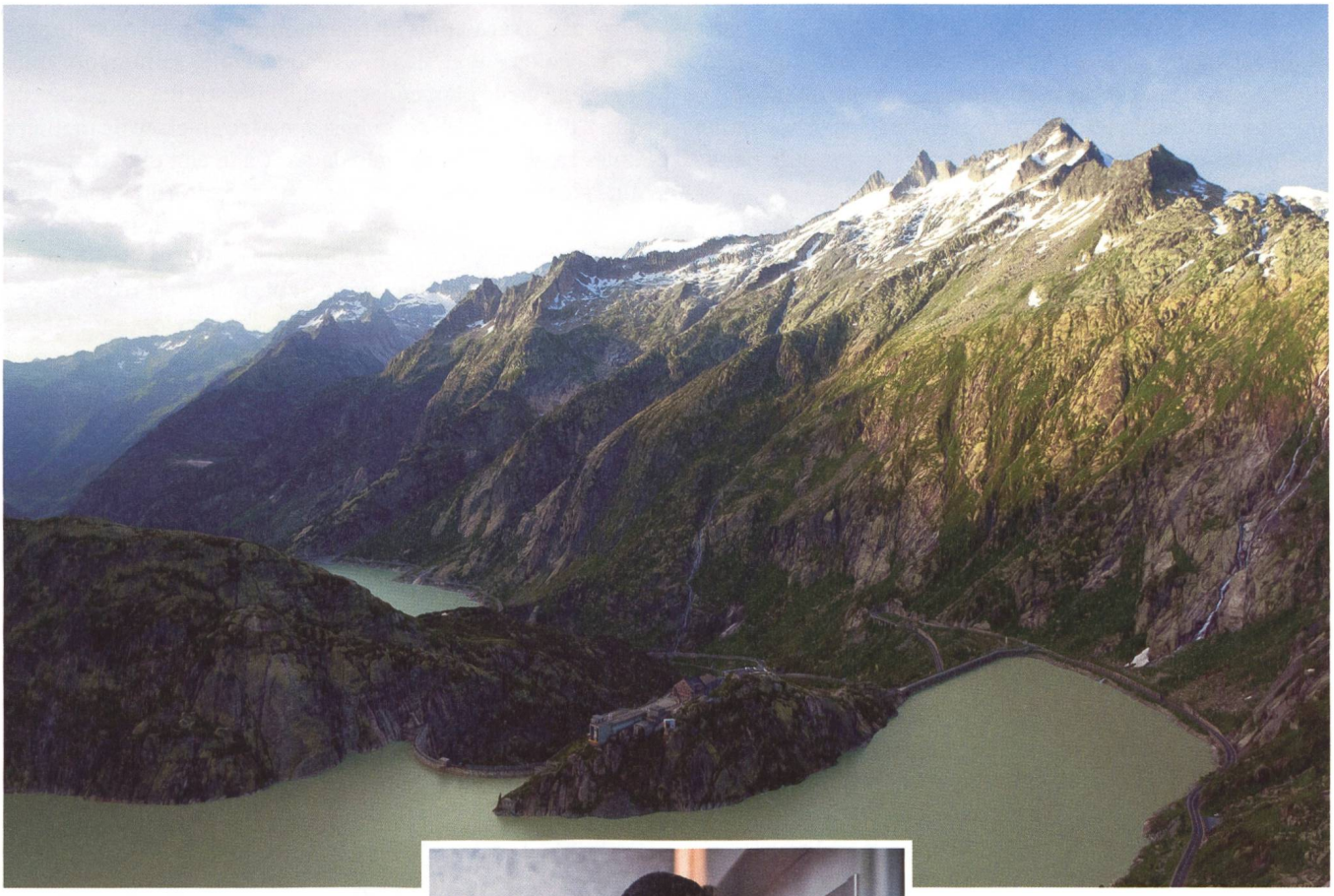
RAIFFEISEN

Ouvrons la voie

SOUTENIR LES PME DANS *L'INNOVATION ÉNERGÉTIQUE*

La ***FONDATION SUISSE POUR LE CLIMAT*** soutient des entreprises qui ont réalisé des mesures concrètes et des start-up qui ont développé des produits novateurs en matière d'économies d'énergie. Nous vous en présentons trois actives en Suisse romande dans des domaines très différents.

Auteur **Jean-Louis Emmenegger**



Raiffeisen a fait le choix d'alimenter ses 1'600 bancomats dans toute la Suisse avec de l'électricité verte et elle utilise pour cela la plateforme créée par la start-up valaisanne Buyeco. Il s'agit notamment du courant produit grâce aux barrages de haute montagne (ici au Grimsel).

Exemple 1:

POUVOIR CHOISIR SON COURANT VERT

Buyeco est une start-up cofondée par les jeunes entrepreneurs Julia Beyer et Luc Jodet, et est installée sur le site d'Energypolis à Sion. Partant de la constatation que le consommateur de courant ne peut pas connaître l'origine de l'électricité qui sort de la prise électrique, Buyeco a développé une prestation qui s'adresse aujourd'hui principalement aux entreprises: celles-ci peuvent choisir, grâce à la plate-forme créée et gérée par Buyeco, l'origine de l'électricité renouvelable qu'elles veulent utiliser. Les trois sources classiques sont le courant issu des barrages de haute montagne (énergie hydraulique), celui provenant des installations photovoltaïques (énergie solaire) ou celui produit par les éoliennes fonctionnant en Valais.

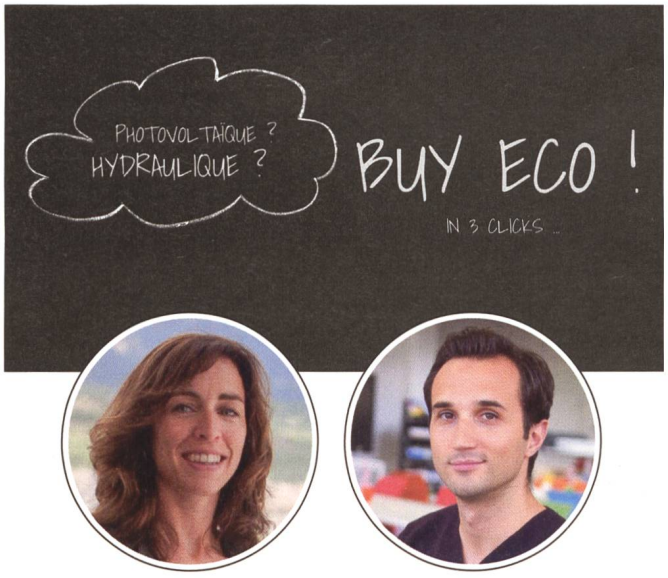
Le principe novateur de la plate-forme de Buyeco est en lien direct avec le producteur. Le consommateur peut connaître son emplacement, la puissance et la production de l'installation, et même voir des photos. L'anonymat qui est assuré aux utilisateurs pendant leurs achats permet aux entreprises un accès au marché des professionnels en toute sécurité. «Le principe de fonctionnement de Buyeco se fonde sur les garanties d'origine, un certificat de norme européenne dont la gestion est assurée en Suisse par le transporteur d'électricité national Swissgrid», précise Luc Jodet, cofondateur de la start-up. A l'évidence, le canton aux treize étoiles se prête idéalement bien à cette situation, puisque ces trois énergies renouvelables sont produites sur son territoire. De plus, le canton est en avance sur les questions énergétiques, et il y a beaucoup d'innovations issues de la région, constatent les deux entrepreneurs.

L'approche de Buyeco est celle de participer à la réduction de la consommation d'énergie fossile, comme le charbon ou le mazout, en la remplaçant par des énergies renouvelables (hydraulique, solaire ou éolien). «Mais la transition énergétique, qui nous conduit vers la situation future où la part des énergies vertes sera plus forte, est relativement lente. Des acheteurs comme Raiffeisen peuvent amener l'intérêt public sur la question, et en apportant du capital supplémentaire aux producteurs», constate Julia Beyer, cofondatrice et directrice de la jeune société.

ÉNERGIE VERTE POUR 1'600 BANCOMATS RAIFFEISEN

Pour l'instant, les clients de Buyeco sont principalement des entreprises dans l'ensemble de la Suisse. Parmi elles figure le Groupe des Banques Raiffeisen, qui a vite été convaincu de la pertinence de l'approche de la start-up de Sion. Désireuse de concrétiser sa volonté d'utiliser au maximum et de favoriser les énergies renouvelables, la Banque Raiffeisen achète, depuis 2014, du courant vert pour ses bancomats en utilisant les services de la plate-forme créée par Buyeco.

A terme, «l'objectif de Buyeco est de pouvoir offrir cette prestation du choix du type d'énergie verte à tous les consommateurs privés. Car si le client savait d'où provient l'électricité qu'il consomme, et donc quelle installation il soutient par son achat, il serait plus motivé à consommer de l'énergie produite localement et, de plus, renouvelable», commente Julia Beyer. Si, sur le plan conceptuel, la prestation est saluée de toutes parts, elle est complexe à mettre en place de manière concrète. La raison principale tient à la complexité du système électrique en Suisse, géré par plus de 700 services industriels, et qui souvent sont aussi en charge de la gestion de l'infrastructure. Cette spécificité suisse demande un effort logistique et contractuel important, mais ceci n'effraie pas les deux entrepreneurs. Selon eux, les services industriels suisses sont des acteurs locaux appréciés, et en général proches de leurs clients. «Nous voulons travailler avec les services industriels pour améliorer la qualité de l'offre électrique proposée aux clients suisses. Notre but est de proposer une plate-forme pour mettre en relation les producteurs d'énergies renouvelables et les consommateurs qui veulent acheter de l'électricité verte, tout en maintenant leur relation avec leurs services industriels locaux auxquels ils sont attachés», conclut Julia Beyer. *buyeco.ch*



Buyeco est la première place de marché suisse pour les acheteurs, vendeurs de courant vert, cofondée par les jeunes entrepreneurs Julia Beyer et Luc Jodet.

Exemple 2:

DU BIODIESEL GRÂCE AUX DÉCHETS VITICOLES

Etablie à Vevey, l'entreprise Eptes Sàrl (Environnement, Protection, Technologie et Sciences) a été créée en 2009 par Nadia Plata. Quittant son emploi dans une grande multinationale, elle décide de fonder sa propre entreprise, dotée d'un «fort esprit entrepreneurial». L'entreprise est d'abord active dans le domaine des arômes et colorants alimentaires naturels, de même que dans les flagrances et les parfums. Le modèle d'Eptes – qui ne propose que des produits naturels – s'avère réussi, ce qui lui permet d'occuper un marché de niche envié. L'entreprise développe ses propres technologies et instruments de laboratoire. Nommée «Femme entrepreneure de l'année en 2003», Nadia Plata a atteint son but: allier ses convictions écologiques au succès entrepreneurial et économique.

Eptes, l'entreprise fondée et dirigée par Nadia Plata, développe ses propres technologies de valorisation des déchets alimentaires.

Mais les connaissances techniques et analytiques de l'équipe d'Eptes lui permettent dès 2014 de proposer ses propres technologies de valorisation des déchets alimentaires (la biomasse) en produits dotés d'une valeur marchande. Ainsi, Eptes travaille à la finalisation d'un concept très intéressant et novateur: celui d'utiliser les déchets issus de la vigne (en fait, la lie) et de la vinification pour les valoriser sur le plan énergétique. Nadia Plata résume ainsi ce principe d'Eptes en matière d'utilisation des déchets viticoles: «Au lieu que le vigneron transporte ses déchets provenant de son domaine viticole à la station de compostage de sa commune ou région, nous proposons que le vigneron puisse disposer chez lui, sur place, d'une installation lui permettant de transformer ses déchets en biodiesel et bioéthanol!»

UN FORT POTENTIEL À EXPLOITER

Cette fabrication de biodiesel ou de bioéthanol, qui se fait selon un processus chimique et biotechnologique connu et qui donne des résultats encourageants, permet d'atteindre trois objectifs d'un seul coup: d'une part, celui d'éviter le transport des déchets de la vigne au lieu de compostage (d'où une économie d'essence pour le véhicule du vigneron et une diminution de la pollution de l'air en CO_2); d'autre part, celui de pouvoir recycler une matière organique dont le vigneron n'a en principe pas d'usage; et, enfin, celui de pouvoir fabriquer du carburant biodiesel ou du bioéthanol pour le véhicule du vigneron.

La société de technologie de laboratoire et de gestion des déchets Eptes Sàrl propose ainsi un équipement économique et simple d'utilisation pour les exploitations viticoles qui pourront produire leur propre biocarburant. Nadia Plata est convaincue que le potentiel de son procédé est important: «La Suisse produit environ un million d'hectolitres de vin par an. La quantité de lie représente environ 5% du volume du vin produit, soit cinq millions de litres de lie par an. Ce qui donnerait une production de biocarburant comprise entre 0,25 et 1 million de litres par année! De plus, avec la valorisation de 30% des déchets viticoles, il serait possible d'éviter 1'500 à 4'500 tonnes d'émissions de CO_2 par an en Suisse!» La valorisation des déchets alimentaires, Nadia Plata y croit: la Suisse a toutes les compétences nécessaires et les consommateurs sont de plus en plus sensibles au gaspillage alimentaire et à ses néfastes conséquences. eptes.com

Pouvoir valoriser les déchets de la vigne (lie) sur le plan énergétique permet aux vignerons de produire leur propre biocarburant et de diminuer du même coup les émissions de CO_2.

Exemple 3:

UNE DOUCHE QUI RÉCUPÈRE LA CHALEUR

Cette entreprise établie à Bienne a fait sensation lors de l'édition 2016 de l'exposition professionnelle Swissbau à Bâle. Elle y a en effet présenté un tout nouveau système de douche, dont la conception est totalement novatrice. Joulia SA, dont le nom a été choisi en référence à John Prescott Joule, physicien anglais et inventeur de la quantité d'énergie appelée le joule, compte bien convaincre les installateurs sanitaires et architectes de Suisse de l'efficacité énergétique de sa nouvelle installation.

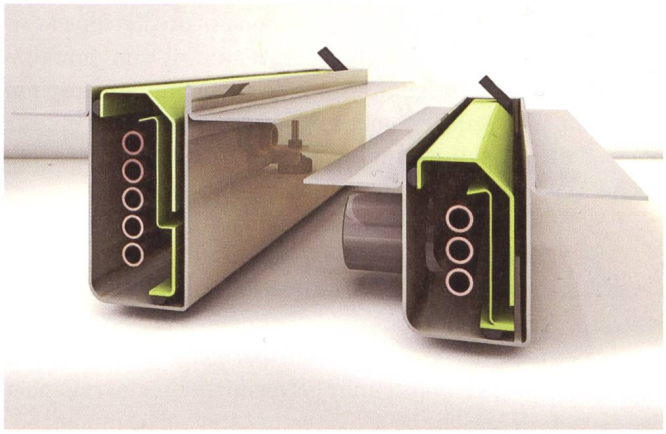
Tout a commencé par une constatation qu'ont faite Christoph Rusch, fondateur, Reto Schmid et Roman Svaton, cofondateurs, de Joulia SA. Ils ont réfléchi à un moyen technique pour utiliser l'eau chaude de la douche qui disparaît dans les tuyaux d'eau usée de la maison ou de l'immeuble. Non pas, bien évidemment, en réutilisant l'eau déjà utilisée, mais en installant un système qui profiterait de la chaleur de l'eau évacuée. Après de nombreux tests, la nouvelle douche Joulia-Inline a donné de très bons résultats.

Cofondateur de Joulia SA, Reto Schmid a participé au développement de la nouvelle douche Joulia-Inline qui récupère la chaleur de l'eau évacuée.

1'000 KWH ÉCONOMISÉS PAR AN

Comme l'explique Peter Schürch, du bureau d'architectes Halle 58 à Berne, «le principe est qu'un échangeur de chaleur dans la rigole de douche va prendre la chaleur de l'eau chaude qui s'écoule pour chauffer les tubes par lesquels la nouvelle eau propre arrive à la douche. Tout est en circuit fermé et se passe pendant que l'on prend sa douche: la nouvelle eau est ainsi réchauffée par la chaleur de l'eau chaude de la douche que l'on est en train de prendre». La douche Joulia-Inline permet de chauffer la nouvelle eau qui arrive d'une dizaine de degrés. Elle arrive au mélangeur à 25 °C environ au lieu de 10 °C: il n'est donc plus nécessaire d'ajouter autant d'eau chaude chauffée à grands frais comme dans les anciens systèmes. D'où une économie substantielle en énergie pour simplement chauffer l'eau de la douche.

Le Groupe Raiffeisen ne s'est d'ailleurs pas trompé quant à la valeur de cette innovation en matière d'économie d'énergie, puisque dans un immeuble (Arborea) que construit la Caisse de pensions Raiffeisen à Köniz (BE), la douche Joulia-Inline a été installée dans chaque logement. Dans un appartement de quatre personnes, cette douche économise en un an à peu près autant d'énergie qu'en produirait une installation photovoltaïque de 8 m², soit 1'000 kWh par an. «Actuellement, nos efforts portent sur nos contacts avec les entreprises d'installations sanitaires, les bureaux d'architectes et les magasins spécialisés en aménagement intérieur. Ainsi, aussi bien les architectes qui conçoivent de nouveaux bâtiments locatifs que les personnes privées qui construisent leur villa peuvent installer notre nouvelle douche Joulia-Inline», indique Anja Borchart, responsable marketing de l'entreprise biennoise. La douche Joulia-Inline, totalement novatrice, est une contribution concrète à la lutte contre le gaspillage énergétique. Grâce à cette innovation importante, saluée par l'Office fédéral de l'énergie (OFEN), des économies d'énergie pourront être réalisées à une large échelle puisque tous les logements, existants ou futurs, sont susceptibles d'être équipés de cette douche récupératrice de chaleur. *joulia.com*



La douche Joulia-Inline, totalement novatrice, est une contribution concrète à la lutte contre le gaspillage énergétique.

1, 2, 3...

Ces trois exemples sont la preuve évidente que notre pays compte de nombreux jeunes entrepreneurs – parmi lesquels les femmes occupent une place importante –, qui non seulement ont des idées conceptuelles innovantes dans le domaine énergétique au sens large, mais qui savent aussi les concrétiser, car ils en maîtrisent tous les aspects, aussi bien techniques que technologiques. Si la Suisse réussit sa transition énergétique, ce sera aussi grâce à ces jeunes start-up et entreprises, et à leurs fondatrices et fondateurs!

LA FONDATION SUISSE POUR LE CLIMAT
Un million de francs, c'est le montant que la Fondation Suisse pour le Climat prévoit d'octroyer cette année pour aider les PME – toutes branches confondues – à réaliser leurs projets d'efficacité énergétique. Pour la prochaine attribution des montants, les entreprises peuvent déposer leur candidature jusqu'au 1er mars 2017. Depuis 2008, la Fondation Suisse pour le Climat a soutenu plus de 1'400 PME dans leurs efforts de réduction de leur consommation d'énergie ou de transition aux énergies renouvelables.

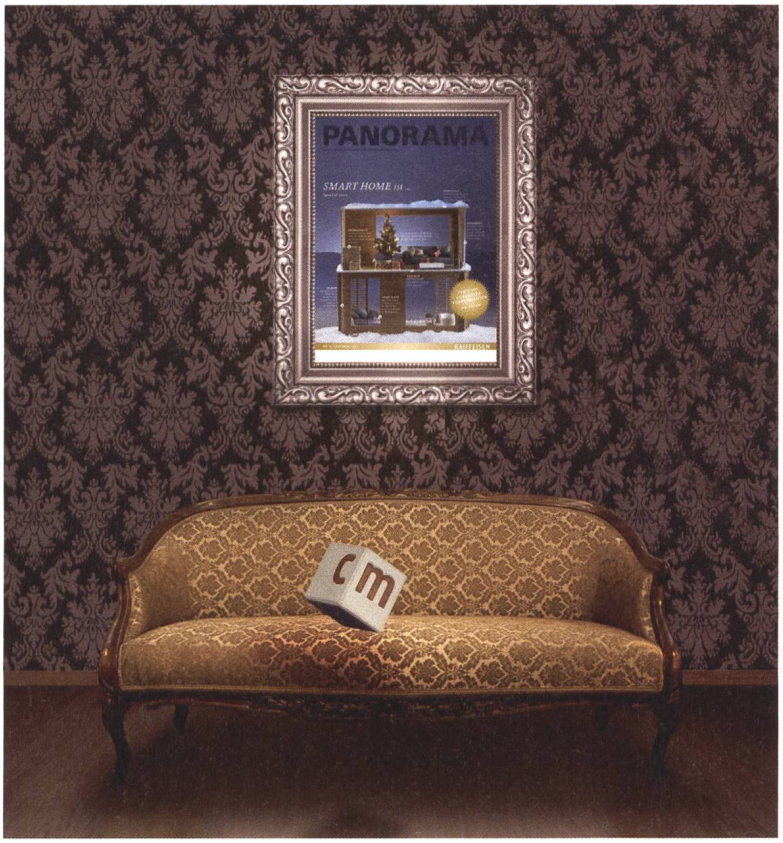
«LA DURABILITÉ EST UNE DE NOS VALEURS PRINCIPALES»

Entretien avec Gabriele Burn, membre de la Direction générale de Raiffeisen Suisse et présidente de la Fondation Suisse pour le Climat depuis sa création.

Quel rôle joue la Fondation Suisse pour le Climat dans la concrétisation de la «Stratégie Energie 2050» du Conseil fédéral? *La Fondation Suisse pour le Climat veut activer le potentiel des PME en Suisse et au Liechtenstein, car elles représentent une partie significative de l'économie. La Fondation soutient l'efficience énergétique et la décarbonisation de l'énergie, deux objectifs clés de la Stratégie Energie 2050 de la Confédération.*

Quelles sont les raisons qui ont motivé Raiffeisen à devenir sponsor de la Fondation Suisse pour le Climat? *La Fondation offre une opportunité d'action effective auprès des PME, clients importants de Raiffeisen. Le fait de mettre en commun les contributions des partenaires de la Fondation permet leur utilisation efficace et un déploiement national pour plus d'impact. La Fondation a soutenu plus de 1'400 petites et moyennes entreprises dans leurs projets d'efficacité énergétique.*

Comment le Groupe Raiffeisen concrétise-t-il sa volonté d'économies d'énergie et de soutien aux énergies renouvelables? *La durabilité fait partie des quatre valeurs de base de la stratégie de Raiffeisen, à côté de la proximité, de la crédibilité et de l'esprit d'entreprise. C'est ainsi que, pour les projets de construction par exemple, nous nous orientons sur le Standard de construction durable Suisse (SNBS). Par rapport à notre objectif de réduction de 30% de nos émissions de CO_2 (horizon 2020) à l'échelle du Groupe, nous choisissons les énergies renouvelables (géothermie, photovoltaïque, solaire thermique, etc.). Tous nos bancomats sont alimentés avec de l'électricité verte (photovoltaïque, hydraulique ou éolienne). Nous coopérons également avec Swisspower pour analyser les dépenses d'énergie de toutes les Banques Raiffeisen, afin de connaître la composition du courant et les sources d'énergies. Mais le soutien aux énergies renouvelables passe aussi par les produits financiers (fonds de placement Futura), hypothécaires (hypothèque éco) ou par le biais de la Fondation Suisse pour le Climat.*



SUISSE

L'OR ET L'ARGENT POUR PANORAMA!

Chère lectrice, cher lecteur, vous tenez dans vos mains un magazine doublement distingué! Le jury du Content Marketing Forum, principale fédération germanophone de la communication d'entreprise, a décerné son «Gold Award» à Panorama. Le magazine clients des Banques Raiffeisen est donc jugé le moyen de communication publicitaire le plus efficace dans l'espace germanophone européen. Ce jugement se fonde sur une enquête en ligne auprès des lecteurs et non-lecteurs. Elle a démontré que nos lectrices et lecteurs – et donc vous aussi – considérez Raiffeisen comme plus compétente, plus dynamique, plus innovante et plus proche de vous, par rapport aux non-lecteurs.

Mais ce n'est pas tout: lors de la remise des prix, les responsables de Panorama se sont vu décerner un trophée d'argent pour le dossier «Smart Home» de décembre 2015, mis en scène à l'aide de maisons de poupée! D'après le jury, «les thèmes ont été discutés de façon sympathique, compréhensible et originale, avec des illustrations graphiques exceptionnelles».

Avec plus de 450 participants de 15 pays d'Europe différents, les trophées «Best of Content Marketing» sont les plus importantes distinctions en Europe dans le domaine de la communication d'entreprise fondée sur des contenus journalistiques et des histoires captivantes, et non sur des messages strictement publicitaires. Notre publication papier plus que centenaire était en lice pour la première fois – et nous sommes très fiers de notre succès! (nh)
Pour en savoir plus: *bcp-award.com*

MARTIGNY

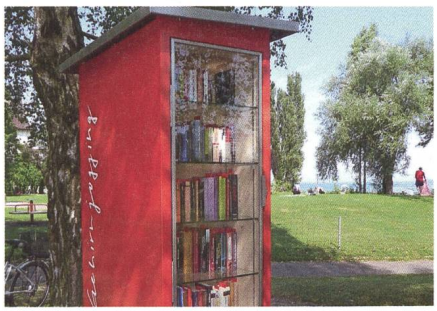
PAYEZ AVEC VOTRE SMARTPHONE À LA FOIRE DU VALAIS!

Même sans porte-monnaie, soit sans cash et sans carte bancaire, vous vous rendrez pourtant sans souci à la prochaine Foire du Valais (du 30 septembre au 9 octobre 2016), muni de votre seul smartphone. Quelle chance, vous avez en effet téléchargé l'application Raiffeisen Paymit qui vous permet de payer instantanément le montant exact demandé par simple lecture d'un QR Code (type de code-barres de forme carrée).

Les clients Raiffeisen qui auront téléchargé l'application Paymit pourront ainsi accéder plus facilement à la foire. De nombreuses autres prestations pourront d'ailleurs être réglées rapidement via son smartphone dans le cadre de cette manifestation phare du Valais.

La souplesse d'utilisation de l'application Paymit permet, en outre, d'envoyer, demander et recevoir de l'argent. Plus de souci pour demander de l'argent à un collègue pour partager un cadeau commun ou partager une note de restaurant entre amis.

Plus d'informations sur le téléchargement: *raiffeisen.ch/paymit*



RORSCHACH

LIVRES À GOGO

Disposées dans des parcs, au bord du lac ou sur des places publiques, cinq grandes bibliothèques rouge vif ne passent pas inaperçues à Rorschach et dans ses environs. Les férus de lecture sont invités à prendre les livres qui les intéressent, mais aussi à y déposer les ouvrages qui leur semblent pouvoir intéresser d'autres lecteurs assidus.

C'est la Banque Raiffeisen Rorschacherberg-Thal qui a pris cette initiative dans le cadre de son 99e anniversaire.

MAGGIA

RESTER NATURE

Le bâtiment flambant neuf de la Banque Raiffeisen di Maggia fait la part belle aux ressources naturelles de la région, entre la pierre de la Valle Maggia en façade et le marbre de Peccia à l'intérieur. A cela s'ajoute une installation photovoltaïque sur le toit.

Jardin vertical dans le hall clientèle, belle sculpture de l'artiste local Pierre Casé, connu au niveau international, le décor intérieur est lui aussi en harmonie avec la nature environnante.

IMPRESSUM

Editeur: Hilmar Gernet, Raiffeisen Suisse, société coopérative
Responsable éditoriale: Anina Torrado Lara
Rédacteur en chef: Pius Schärli (ps)
Membres de la rédaction: Philippe Thévoz (pt), Sylvie Pidoux (sp), Lorenza Storni (ls), Nicoletta Hermann (nh), Patrick Ilg (pi)
Ont contribué à ce numéro: Erwin Koch, Iris Kuhn-Spogat, Robert Wildi, Claudio Zemp, Zora Schaad, Esthy Rüdiger, Martin Neff, Jean-Louis Emmenegger, Elodie Délèze.
Conception, direction artistique: Sonja Studer, Zurich
Mise en page: Sonja Studer et sofie's Kommunikationsdesign, Zurich
Blog Raiffeisen: panorama-magazine.ch
Nadine Stutz, communication digitale
Adresse de la rédaction: Raiffeisen Suisse, Voie du Chariot 7, 1003 Lausanne, tél. 021 612 50 71, fax 021 612 50 03
Merci d'annoncer directement à votre Banque tout changement (adresse, abonnement)

Impression et envoi: Vogt-Schild Druck AG, Derendingen, vsdruck.ch
Mode de parution: Panorama paraît 4 fois par an; 104e année; tirage REMP (2015): 39'021 ex. en français, 142'770 ex. en allemand, 44'346 ex. en italien.
Annonces: Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien panorama@fachmedien.ch, fachmedien.ch

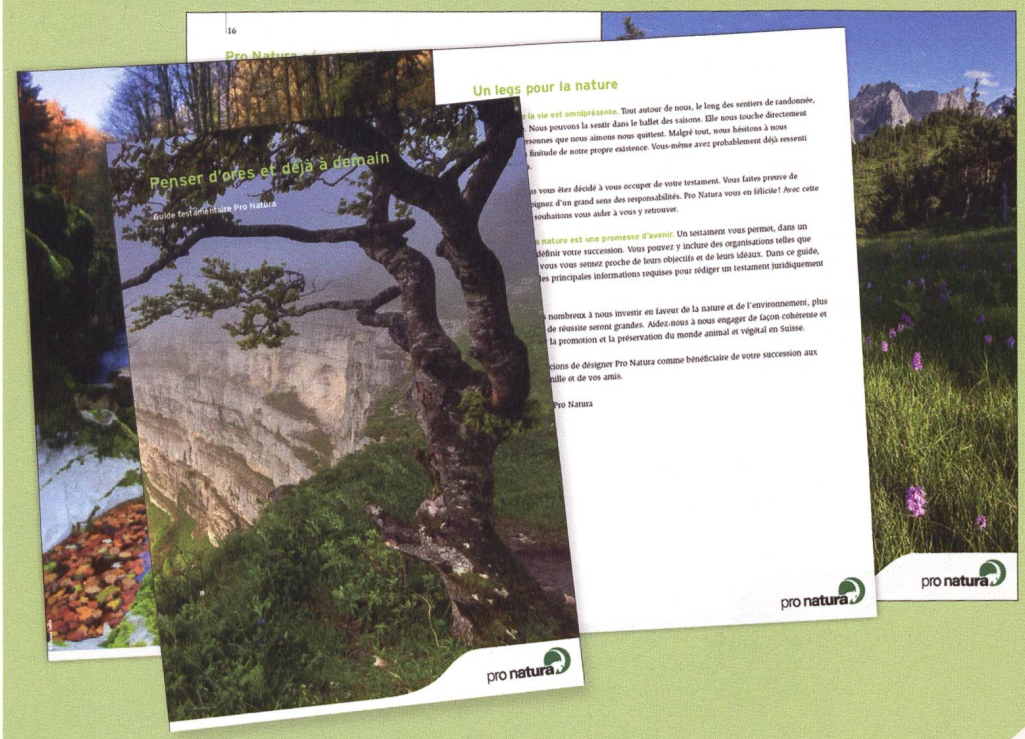
Indications juridiques: toute reproduction n'est autorisée qu'avec l'accord formel de la rédaction. Les informations publiées dans ce magazine n'ont aucune valeur promotionnelle et ne représentent pas une recommandation d'achat ou de vente. L'objectif est d'informer. La performance passée ne donne aucune 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.

imprimé en suisse

PERFORMANCE myclimate neutral Imprimé
No. 01-16-476697 – www.myclimate.org
© myclimate – The Climate Protection Partnership

ANNONCE

Si la nature vous tient à cœur



Vous souhaitez laisser une trace. Pas seulement à votre descendance, mais plus largement au monde qui vous entoure. Avec un legs testamentaire à Pro Natura, **vous avez l'opportunité de vous engager pour la nature à long terme.**

Vous pouvez commander notre guide testamentaire « Penser d'ores et déjà à demain » ou alors prendre rendez-vous avec Agnes Kaelin pour un entretien confidentiel.

Le guide peut être téléchargé sur notre site www.pronatura.ch/legs

Pro Natura
Dornacherstrasse 192
4053 Bâle
Tel. 061 317 91 91

pro natura

BENOÎT TACCHINI

Président de la direction de la Banque Raiffeisen du District de *Moudon (VD)*

1

MES CONSEILS FINANCIERS

Pour les propriétaires: profitez du contexte de taux bas pour améliorer l'efficience énergétique de votre logement en échelonnant les rénovations. Vous réaliserez ainsi des économies d'impôts tout en préservant la valeur de votre habitation.
Pour ceux qui voient loin: si vous disposez des liquidités suffisantes, profitez de verser l'entier du montant que vous dédiez au 3e pilier en début d'année [1], vous bénéficierez ainsi du taux d'intérêt préférentiel calculé sur toute l'année.

COMMENT JE GÈRE MON ARGENT

Mon premier salaire: durant les vacances d'été, comme pompiste dans le garage de mon village. J'ai récolté le contenu de deux grandes boîtes de cacao en pourboires et ainsi triplé mon salaire!
Mon luxe personnel: manger chaque jour avec ma famille à midi. Et rejoindre mon travail sans être gêné par le trafic. [5]
Une dépense que je préfère éviter: le dentiste. Ça fait mal aux dents et au porte-monnaie.
Je mets de l'argent de côté pour: des sorties à moto sur circuit. [6]

À VOIR DANS MA RÉGION

En famille: la fondation romande pour chiens d'aveugles à Brenles, ouverte aux visites chaque premier samedi du mois. [2]
Circuit historique: le bourg médiéval de Moudon recèle des trésors architecturaux.
Plaisirs gustatifs: le restaurant de l'Hôtel de la Gare [3] à Lucens, une excellente adresse qui mérite le détour.
Balade: le sentier aventures de Lucens, avec son swin golf. [4]

Ce qui distingue notre Banque Raiffeisen...
Benoît Tacchini, 40 ans, en entretien:
panorama-magazine.ch/visages

Chaussures trekking femmes et hommes – loisirs et quotidien

Toutes les lectrices et tous les lecteurs ont une réduction jusqu'à 50%

DACHSTEIN®
MOUNTAINEERING SINCE 1925

Pour les femmes et hommes

Ne présent que 377 g en taille 40! Les nouvelles chaussures de sport Dachstein figurent parmi les plus légères du marché

Votre avantage 50%

Prix indicatif recommandé 149.- Prix Personalshop 98.-*

PRIX SPECIAL 73.50

Vous économisez CHF 75.50 sur le prix recommandé

Chaussures Trekking DACHSTEIN noir/vert Art.-No. 66118

Tailles									
37	38	39	40	41	42	43	44	45	46

Votre avantage 48%

Prix indicatif recommandé 189.- Prix Personalshop 129.-*

PRIX SPECIAL 96.75

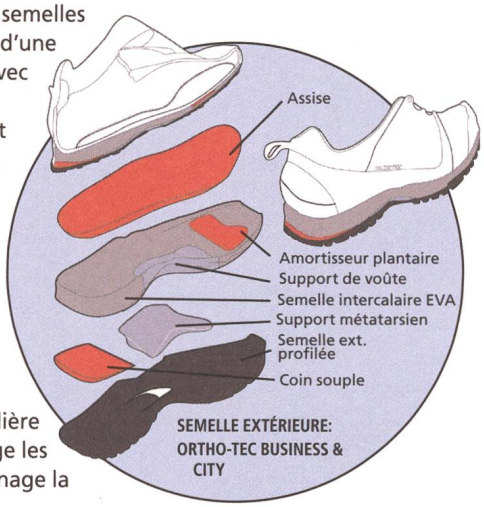
Vous économisez CHF 92.25 sur le prix recommandé

Chaussures Trekking montantes DACHSTEIN, noir/vert Art.-No. 66129

Tailles									
37	38	39	40	41	42	43	44	45	46

Avec semelle ortho-tec et membrane D-Tex

La technologie des semelles «orthotec», fruit d'une coopération avec des orthopédistes, réduit d'environ 10 kg le choc dû à l'impact à chaque pas et garantit grâce à un poids réduit le plaisir de la marche et de la course. De plus, la conception particulière des semelles soulage les articulations et ménage la colonne vertébrale.



Infos sur le produit

- Dessus: Mesh respirant avec éléments de support et de guidage en PU
- Membrane D-Tex
- Intérieur: garniture textile respirante
- Embout TPU 3D
- Assise: semelle de forme orthopédique
- Semelle: semelle multifonctions orthotec

PERSONALSHOP

Découvrez de nombreux autres articles dans notre boutique en ligne.
Important: le code de connexion pour les nouveaux clients est: Code action **9135**

www.personalshop.ch

Nous sommes 24 heures sur 24 à votre disposition : Tél. 0848 / 807760 ou Fax 0848 / 807790

Oui, je commande: **Offre prix**

Nom	N° d'art.	Taille	Désignation d'article	Prix vente indicatif	Prix Personalshop	Meilleur Prix
	66118		Chaussures Trekking DACHSTEIN	CHF 149.-	CHF 98.-	CHF 73.50
	66129		Chaussures Trekking montantes DACHSTEIN	CHF 189.-	CHF 129.-	CHF 96.75

Pour le meilleur deal de taux strictement électronique et commandes téléphoniques indiquer le code d'action à quatre chiffres: **Code action 9135**

* Les prix avant rabais correspondent aux prix affichés par le fabriquant ou aux prix indicatifs recommandés par le fabricant pour la Suisse. **Prix TTC hors frais d'expédition et d'assurance CHF 7.80.**

Nom / Prénom:

Rue, n°:

PA, lieu: Tél. n°:

Adresse email:

Signature: Date:

Veuillez remplir en caractères d'imprimerie et envoyer à:
PERSONALSHOP AG, Case postale, 4019 Bâle

Qu'y a-t-il après la mort? La réponse à cette question philosophique, qui occupe l'humanité depuis la nuit des temps, n'est pas de notre ressort, mais nous avons les solutions aux problèmes pratiques liés au décès et à la succession.

Les médias sociaux nous rendent immortels. Notre blog en dit plus sur la mort digitale: panorama-magazine.ch/mort-digitale