

**Zeitschrift:** Panorama / Raiffeisen  
**Herausgeber:** Raiffeisen Suisse société coopérative  
**Band:** - (1998)  
**Heft:** 1

**Heft**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.02.2025

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

# Panorama

**Un travail  
chez Raiffeisen**

**Les Banques  
Raiffeisen au secours  
de Sachsen**

**Deux nouvelles séries:  
Euro et maison**



**RAIFFEISEN**



# « Nobilis »

## Le nouveau poêle-cheminée de Hamex



Vaporisateur d'eau pour humidifier l'air

Chemise en acier inoxydable

Céramique précieuse  
6 coloris différents

Hauteur du foyer 60 cm  
Vitre panoramique coulissante vers le bas

Tablette en verre trempé

Puissance 8 Kw  
Hauteur 1450 mm  
Largeur 764 mm  
Profondeur 669 mm

Prix: très avantageux  
Renseignez-vous auprès de votre fabricant de poêles

**Nobilis 100**  
Modèle mural  
**Nobilis 200**  
Modèle d'angle

**Bon pour une documentation gratuite**

Nom: \_\_\_\_\_  
Rue: \_\_\_\_\_  
NPA/Localité: \_\_\_\_\_

**Grande exposition permanente**  
Hamex AG, Centre suisse de poêles-cheminée  
Grossmatte, Ost 2-4  
6014 Littau-Lucerne  
Tél. 041-250 71 71  
Fax 041-250 72 29

**POËL**



**HAMEX**

## Sommaire

- 
- Pour la nouvelle année** 5 Marius Cottier, président du Conseil d'administration de l'USBR envisage l'avenir du groupe Raiffeisen à l'occasion d'une interview.
- 
- Série Euro** 7 L'Euro naîtra dans un an. La nouvelle monnaie aura-t-elle des conséquences pour nous? Série en dix numéros.
- 
- Travailler chez Raiffeisen** 12 Certaines banques suppriment des emplois tandis que nous en créons de nouveaux. Les emplois à temps partiel sont prisés chez Raiffeisen.
- 
- Votre maison** 32 Vous voulez construire? Tout au long de l'année, des conseils pour vous faciliter l'accès à la propriété privée.
- 
- Lungern-Schönbüel** 38 **Offre exclusive pour les sociétaires Raiffeisen.** Vous avez prévu quelques jours de vacances de ski avec votre petite famille: profitez de la première action sociétaires de l'année qui vous emmène dans le canton d'Obwald.



## Editorial

### Et ils eurent beaucoup à faire.

Fonds de verre, nappe froissée et serpents jonchant le sol: les fêtes de fin d'année à peine terminées, nous voici repartis pour une année toute neuve, où rien n'a encore eu vraiment le temps de s'inscrire.

Aux optimistes, la réussite, l'amour, l'argent, la santé. Aux pessimistes, un peu moins de gris, un peu moins de cafard, un peu moins de bouts de chandelles, un peu moins de bobos.

Aux réalistes, un savant mélange des deux genres. De tout un peu, rien en trop, rien de pas assez.

Cocktail 1998: côté Suisse, une relance économique qu'on nous dit enfin amorcée, un contexte politique dans lequel certaines bilatérales devraient être (peut-être) relancées, l'Expo 2001 qui va sans doute décoller.

Scène internationale: comment vont évoluer tous les conflits en cours, les savants

trouveront-ils des remèdes aux grands maux du siècle: sida, cancer, indifférence, agressivité, hégémonisme?

Au 1<sup>er</sup> janvier, Panorama s'est épaissi de quelques feuilles supplémentaires. Rien de tel que les espaces vierges pour stimuler l'imagination. Au fait, n'est-ce pas sur des pages blanches qu'on lit le mieux le mot bonheur? Il était une fois...

Annie Admane

### iteur

Union Suisse des  
Banques Raiffeisen

### daction

Annie Admane  
(édition française)  
Markus Angst  
(édition alémanique)  
Romano Pezzani  
(édition italienne)

### mposition

Brandl & Schärer AG  
4601 Olten  
Photos Couverture:  
André Albrecht

### otolithos

Grapholt AG  
4632 Trimbach

### resse de la rédaction

Union Suisse des  
Banques Raiffeisen  
Route de Berne 20  
1010 Lausanne 10  
Tél. 021 654 04 00  
Fax 021 654 04 01  
Internet:  
<http://www.raiffeisen.ch>

### pression et envoi

Vogt-Schild/  
Habegger Druck  
Zuchwilerstrasse 21  
4501 Solothurn  
Téléphone 032 624 76 15

### ode de parution

Panorama paraît  
dix fois par an  
Tirage:

31 000 exemplaires

### ministration /

### onnements publicité

Union Suisse des  
Banques Raiffeisen  
Sandra Dervey  
Case postale 144  
1010 Lausanne 10  
**gie des annonces**  
Kretz AG,  
Verlag und Annoncen  
8706 Feldmeilen  
Téléphone 01 923 76 56  
Téléfax 01 923 76 57

### nditions

### abonnement

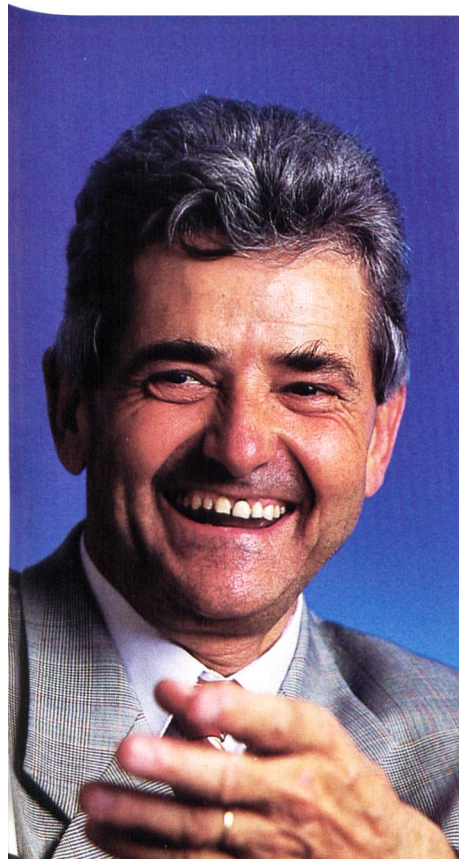
Il est possible de s'abonner individuellement et en tout temps à Panorama auprès de votre Banque Raiffeisen locale.



Pour la nouvelle année,  
Une interview de Marius Cottier

## «Nous avons opté pour la bonne voie»

Le président du Conseil d'administration de l'USBR, Marius Cottier, est convaincu que les Banques Raiffeisen sont sur la bonne voie avec leur nouvelle stratégie.



**Panorama:** 1995 et 1996 ont été des années de records pour les Banques Raiffeisen. Pouvez-vous déjà nous dire quelques mots sur les résultats de l'année passée?

**Marius Cottier, Président du Conseil d'administration de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen:** Sur la base de premières estimations, nous pouvons dire que l'exercice 1997 est dans la même ligne que ceux des années précédentes. Une fois encore, la marge sur intérêts s'est légèrement améliorée et notre bénéfice brut devrait se situer un peu plus haut.

**Panorama:** Quelles sont, à votre avis, les raisons de ce succès, qui ne semble pas affecté par les turbulences économiques que nous connaissons?

**Marius Cottier:** Les deux principaux facteurs sont la confiance que nous accordons toujours notre clientèle et notre proximité. De nombreux clients ne se sentent plus très bien accueillis auprès de leurs banques. Nous avons démontré à ces personnes qu'elles sont toujours bienvenues chez Raiffeisen. Les bouclements annuels de chacune de nos banques démontrent en outre que dans ce segment de clientèle, nous pouvons atteindre sans problèmes des chiffres suffisants.

Cette continuité dans de bons résultats confirme que nous avons opté pour la bonne stratégie. Nous profitons d'une bonne image auprès du public et les nouveaux clients ne cessent d'affluer. Nous recevons régulièrement des demandes émanant de personnes vivant dans des régions sans Banque Raiffeisen pour nous inciter à y installer des guichets.

**Panorama:** Depuis le début des années 90, les Banques Raiffeisen ont entrepris une modernisation spectaculaire. Quelles sont en fait les grandes lignes et les buts de cette évolution?

**Marius Cottier:** En réalité, les Banques Raiffeisen se trouvent à un tournant de leur existence depuis le début des années 90, sans pour autant renoncer aux principes qui ont toujours fait leur force, tels que la transparence de leur rayon d'activité ou

l'octroi de crédits uniquement contre certaines garanties. Nous avons placé nos sociétaires au centre de cette évolution. En ce qui concerne leurs attentes, nos banques qui étaient essentiellement instituts d'épargne et d'hypothèque, sont devenues de véritables partenaires bancaires de grande valeur. Aujourd'hui, les Banques Raiffeisen assument parfaitement bien le rôle de banque principale, et à tous égards, pour une clientèle moyenne.

**Panorama:** Le principe du sociétariat est-il toujours une idée centrale pour Raiffeisen?

**Marius Cottier:** Le sociétariat continuera toujours à jouer un rôle primordial au sein de Raiffeisen. La forme juridique de la coopérative a pour avantage de placer ses membres face à toutes les réflexions, à l'opposé d'une société par action dans laquelle l'aspect du financement tient la première place. Le but de toute coopérative est de soutenir les intérêts de ses membres.

**Panorama:** Si l'on considère l'ensemble du secteur bancaire, son image s'est quelque peu assombrie en 1997 – particulièrement à l'étranger – en raison, notamment, de toutes les discussions ayant trait aux fonds des victimes de l'holocauste. Sur les listes de comptes qui ont paru dans la presse, y avait-il aussi des capitaux de clients Raiffeisen?

**Marius Cottier:** Sur les 455 comptes qui ont été ouverts auprès d'une Banque Raiffeisen avant 1945 et qui sont restés «inertes» depuis cette date, aucun n'appartient à un client étranger. Leur montant cumulé est d'environ 186 000 francs. La plupart de ces comptes sont constitués de quelques pièces offertes par «parrain» ou «marraine» et tombés dans l'oubli. Deux cents d'entre eux ont moins de cent francs. Enfin, 45 comptes présentent un solde supérieur à mille francs.

**Panorama:** Une chose qui risque d'intéresser en particulier les propriétaires au début de l'année: comment évolueront les taux en 1998?

**Marius Cottier:** En raison d'une croissance qui restera modérée, avec une inflation basse, aucun grand changement ne se laisse supposer.

**Panorama:** Comment voyez-vous l'avenir des Banques Raiffeisen?

**Marius Cottier:** A l'avenir, nous continuerons à nous concentrer sur nos propres forces, c'est à dire, les affaires de retail que nous associons bien sûr à la clientèle privée, et sur une large palette de prestations aptes à satisfaire les besoins de nos clients, associée, cela va de soi, avec un conseil très professionnel. Nous avons la volonté de répondre à toutes les attentes financières de nos clients, y compris dans le domaine de la prévoyance professionnelle. Et nous renforcerons notre réseau sur le marché afin de pouvoir, par ailleurs, en cerner toutes les potentialités.

Interview: Markus Angst

**Payer sans argent liquide  
avec l'EUROCARD Raiffeisen.**



Avec cette carte de crédit, votre signature suffit pour régler vos achats, notes d'hôtel, de restaurant et autres prestations de service, dans le monde entier.

Sécurité maximale, décompte mensuel clair, location de voiture sans caution, carte de conjoint gratuite et autres avantages, moyennant une cotisation annuelle de fr. 50.- seulement. Consultez-nous à titre personnel

**RAIFFEISEN**



La crédibilité bancaire

## Ascenseurs Qualité et sécurité

**Högg vous offre:**

- un grand choix d'ascenseurs
- des conseils gratuits
- des solutions individualisées
- la réalisation de vos idées

Tous ceci adapté à:

- tout besoin
- chaque budget
- chaque intérieur

Demandez dès aujourd'hui  
notre documentation complète.



**HÖGG**  
LIFTSYSTEME

Högg Liftsysteme AG  
Bürgstrasse 15  
CH-9620 Lichtensteig  
Tél. 071-988 15 34  
Fax 071-988 68 32

Veuillez nous envoyer la documentation  
 siège-élévateur  élévateur pour chaise roulante

Mme./M. ....

Rue .....

NPA/localité .....

Téléphone .....

Högg tient compte également de vos exigences personnelles en vous offrant une large palette d'ascenseurs.

**Représentations  
dans toute  
la Suisse**

**Il en a besoin.**

**Il en a.**



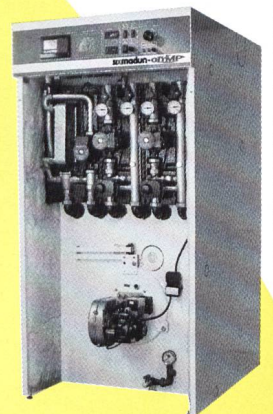
**Fais don de ton sang. Sauve des vies.**

*La différence!*

L'armoire de chauffage  
"Originale" SIXMADUN-OLYMP a  
révolutionné la technique du chauffage. Et tout ce  
qui est ingénieux est copié! Mais attention aux dif-  
férences! Demandez toujours l'originale.

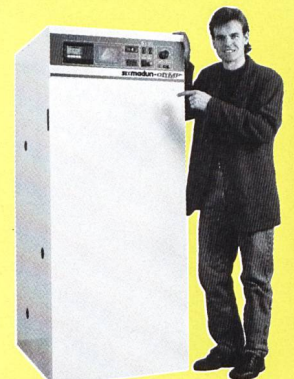
**La vraie armoire de chauffage où  
tout est intégré!**

- brûleur, groupes de chauffage, pompes; fonctionnent silencieusement
- carrosserie isolée, moins de pertes; esthétique, peut être placée partout
- peu encombrante, installable dans un angle!



**La vraie armoire de chauffage faite pour le futur!**

- production d'eau chaude incomparable avec l'échangeur à plaques en acier inox
- toujours de l'eau chaude "fraîche"
- pas d'accumulation d'eau chaude, aucune perte de chaleur, aucun danger de germes et de légionelles
- accumulateur intégré pour énergies alternatives
- installations solaires éventuelles pour la production d'eau chaude et de chauffage



**sixmadun-OLYMP**

Rue des Pêcheurs 11 1400 Yverdon-les-Bains  
Tél. 024 425 33 44 Fax 024 426 04 28

Faites-moi parvenir une documentation gratuite de votre armoire de chauffage:

Nom: .....

Rue/No.: .....

NPA / Lieu: .....

Envoyez-moi de la documentation sur:

- |   |   |  |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> Chauffages pour mazout | <input type="checkbox"/> Pompes à chaleur     | <input type="checkbox"/> Chaudières à bois |
| <input type="checkbox"/> Système solaire        | <input type="checkbox"/> Dégazeur/Controlleur | <input type="checkbox"/> Radiateurs        |
| <input type="checkbox"/> Conseil gratuit        |   |  |

Coupon à: SIXMADUN-OLYMP SA, Rue des Pêcheurs 11, 1400 Yverdon-les-Bains

**Série Euro.** L'introduction de l'Euro prévue pour le 1<sup>er</sup> janvier 1999 comme monnaie européenne unique sera, sans nul doute, une des grands thèmes débattus sur le plan mondial, en 1998. Etant donné que la réalisation de l'Union monétaire européenne aura

des conséquences très larges sur l'économie – en particulier, sur les marchés financiers – il nous a semblé important d'en évoquer diverses facettes dans chaque numéro de Panorama, surtout en regard des implications qui en découleront pour la Suisse.

Série «Euro»

## D'une pierre, trois coups

Avec l'introduction de l'Euro, trois buts sont visés, de nature politique, économique et monétaire.

La principale visée politique de l'introduction d'une monnaie européenne unique, telle qu'elle figure dans le traité de Maastricht de 1992 sur l'Union Européenne (UE), est «le soutien de progrès économiques et sociaux, équilibrés et durables», ainsi que le «renforcement de la communauté économique et sociale» au sein de l'UE. La réalisation de l'Union monétaire devrait représenter un pas décisif vers la création d'un marché unique sans frontières intérieures.

Le fil conducteur politique de l'Union monétaire consiste, par voie de conséquence, à renforcer l'intégration politique ainsi que la croissance commune des Etats membres et de leurs économies nationales. Mais l'Euro doit aussi accélérer les efforts importants – et efficaces – consentis jusqu'à présent en vue d'harmoniser les règlements juridiques et fiscaux de tous les pays.

**Buts économiques.** Il est incontestable que l'Euro engendrera une intensification de la concurrence au sein de l'UE. En conséquence de quoi la compétitivité globale de l'économie européenne face à l'Amérique du Nord et au Japon devra être améliorée. Avec ses quelque 300 millions d'individus, l'Union monétaire européenne représentera le plus important des trois grands marchés mondiaux. On peut toutefois craindre que l'intensification de la concurrence à l'intérieur de l'Union européenne ne soit pas à l'origine de la création de postes de travail, pourtant si nécessaires.

**Buts monétaires.** La conséquence incontournable et que chacun ressentira de toute évidence est l'abandon des transactions en monnaies nationales dans l'espace européen.

L'Union monétaire entraînera des échanges en Euro. Les entreprises auront donc une base de calcul plus stable puisqu'il n'y aura plus à prendre en considération les fluctuations du cours des changes.

**Les intérêts de la France.** Les nombreuses monnaies européennes qui perdront toute signification, vont donc être substituées par l'impressionnant bloc monétaire de l'Euro, qui se profilera comme un alter ego du dollar US ou du Yen japonais. Partant, l'UE entrevoit déjà qu'elle pèsera plus lourd dans le monde économique et politique. La dépendance de l'Europe principalement face au dollar US devrait, dès lors, nettement baisser.

En revanche, la politique monétaire européenne s'élaborera à partir de celle menée par la Banque Fédérale Allemande, vu la prédominance économique de l'Allemagne. Ce n'est un secret pour personne que la France, surtout, aspire à une européanisation de la politique monétaire par l'introduction de l'Euro, afin de contrarier, un tant soit peu, la domination de la Banque Fédérale Allemande. A l'avenir, tous les Etats membres détermineront la politique monétaire européenne par vote via la Banque centrale européenne.

FERDINAND FRANZE



# Faire des économies avec les franchises à option

Les assurés devront payer en entier les petits coûts; pour des coûts plus élevés, ils assumeront 10 pour-cent et quand un traitement sera particulièrement onéreux, la caisse maladie veillera à empêcher que les assurés soient financièrement ruinés, avec la fixation clairement limitée d'une participation aux frais.



Depuis que la loi sur l'assurance-maladie est entrée en vigueur, l'année passée, les primes ont augmenté de 40 à 47 pour-cent. Il est donc compréhensible que les assurés usent de tout ce qui leur est proposé pour payer moins cher. Entre autres choses, les franchises à option.

**Accentuer la responsabilité.** Tous les adultes doivent payer une franchise ordinaire. Pour 1998, celle-ci est passée de 150 à 230

## Les économies à faire

Outre l'augmentation de la franchise de base de 150 à 230 francs, le Conseil fédéral a fixé les taux des franchises à option avec les rabais de primes correspondants, pour 1998:

Adultes	Rabais de prime*
400.- (avant, 300.-)	8% (avant, 10%)
600.-	15% (avant, 20%)
1200.-	30% (avant, 35%)
1500.-	40% (comme précédemment)

On voit donc que les assurés sont moins favorisés en 1998 qu'auparavant.

\*A l'instar des caisses peu nombreuses qui le font, la CSS et Sanitas offrent les rabais maximaux.

francs. Cette franchise représente un socle de base que chaque assuré doit financer lui-même chaque année, en cas de maladie ou d'accident. Cela est valable pour toutes les prestations qui sont couvertes par l'assurance de base. Cette disposition vise à accentuer la responsabilité des assurés. Les enfants au-dessous de 18 ans ne paient pas de franchise.

La loi prévoit également une participation des assurés de 10 pour-cent. Si les assurés ont déjà payé la franchise, ils doivent encore pren-

## Rabais et participations aux frais dans l'assurance de base

### Avec une franchise ordinaire de 230 francs:

Participation maximale aux frais: 830 francs; pas de réduction de prime.

### Avec une franchise à option de 400 francs:

Participation maximale aux frais: 1000 francs; réduction de prime maximale: 8%.

### Avec une franchise à option de 600 francs:

Participation maximale aux frais: 1'200 francs; réduction de prime maximale: 15%.

### Avec une franchise à option de 1200 francs:

Participation maximale aux frais: 1800 francs; réduction de prime maximale: 30%.

dre en charge 10 pour-cent de toutes les factures. Cette participation se monte à 830 francs au maximum par année (pour 1998 – auparavant, 600 francs). Par exemple: une personne qui a consulté un médecin une seule fois dans l'année et qui reçoit une facture de 300 francs, sera remboursé de 63 francs par sa caisse (300 francs, moins la franchise de 230 francs, moins une participation de 10 pour-cent).

**Participation limitée.** Cela ne signifie cependant pas que cette participation aux frais soit illimitée pour les patients. Si une opération à cœur ouvert revient à 40 000 francs, le patient ne devra pas payer lui-même 4000 francs, parce que la participation annuelle maximum est de 830 francs.

La franchise obligatoire est passée de 150 à 230 francs pour 1998, ce qui implique encore une hausse des coûts supplémentaires pour les assurés qui ont des primes élevées. Existe toute-fois une possibilité de faire des économies: le libre choix d'une franchise plus élevée. En clair,

si on est prêt à assumer une part plus grande des frais de médecin et de traitement, la prime est réduite.

**Les économies.** Avec une franchise à option à 400 francs, l'assuré économise en tous les cas 300 francs sur les frais annuels de médecin. Si on cumule les primes et les participations aux frais, l'assuré dont la franchise est de 400 francs paiera moins qu'avec une franchise ordinaire à 230 francs pour une même facture, grâce au rabais de prime. Avec des frais annuels de médecin de l'ordre de 500 francs, l'assuré économise à peu près le même montant, avec une franchise de 600 francs. Avec des frais de médecins annuels entre 600 et 6300 francs, il économise quasiment une prime mensuelle de 186 francs, avec une franchise à 600 francs (pour autant que la caisse accorde effectivement le rabais maximal autorisé).

**Un risque supportable?** Quels sont ceux qui peuvent choisir une franchise à option?

Tout dépend de chaque cas individuel, d'autant que les primes varient fortement d'un canton à un autre (Appenzell Rhodes intérieures, 125 francs, Genève, 313 francs). Selon Guido Furer, chef d'information de la CSS, le principe veut que plus la prime est élevée, plus il vaut la peine de prendre une franchise à option, que l'on tombe malade ou non.

Un exemple: une famille avec deux enfants dans le canton d'Appenzell ne choisira pas une franchise à option car elle paie 312.60 francs de prime mensuelle (maladie et accident). En revanche, la même famille à Genève paie 782.60 de prime pour les mêmes prestations. Cette famille doit impérativement se demander si une franchise à option ne serait pas intéressante, si elle ne peut pas faire baisser ses primes.

«Autrement dit», poursuit Guido Furer, «Les jeunes, les adultes célibataires doivent s'intéresser de près à la franchise à option la plus élevée, s'ils sont en bonne santé et s'ils en ont soin, indépendamment du niveau de la prime à payer.»

**Constituer des réserves.** En choisissant une franchise à option, l'assuré prend le risque de devoir payer soudainement une grande partie des frais en cas de maladie. Mais cette participation ne peut, en tous les cas, excéder au pire le montant de la franchise choisie, ce qui vaut la peine d'être calculé.

Il est prudent de veiller à ce que la franchise soit entièrement appliquée depuis le début d'une année civile. Dès lors, un changement de caisse ne pourra intervenir qu'un 1<sup>er</sup> janvier.

Enfin, ceux qui ont choisi une franchise à option ont tout intérêt à prévoir des réserves financières suffisantes afin d'éviter de se trouver dans une impasse en cas de frais médicaux.

RUTH RECHSTEINER

**séjour linguistique**

# COUPON

**de Pro Linguis**

Apprenez une langue dans son pays d'origine!  
Choisissez votre pays préféré et nous vous enverrons  
gratuitement des brochures. Un simple appel suffira!  
022/738 11 51 (téléphone) ou 01/923 62 42 (fax).

Online: <http://www.prolinguis.ch/>



- Etats-Unis**
- Canada**
- Angleterre**
- Irlande**

- Allemagne**
- Espagne**
- Italie**
- Portugal**



- Australie**
- Nouvelle-Zélande**
- Malte**
- Afrique du Sud**
- \_\_\_\_\_



- Mexique**
- Equateur**
- Costa Rica**

nom: \_\_\_\_\_

début du cours (ca.): \_\_\_\_\_

prénom: \_\_\_\_\_

période (ca.): \_\_\_\_\_

rue: \_\_\_\_\_

âge: \_\_\_\_\_

NPA/domicile: \_\_\_\_\_

*Sprachschulen. Weltweit!*

# PRO LINGUIS



Office central d'informations et d'inscriptions aux cours de langues  
Bergstrasse 60 Postfach CH-8706 Meilen-Zürich Tel. 01/923 72 72

Concours  
jeunesse Raiffeisen

# Fais passer le message

«T'as des yeux! des oreilles!  
une langue!» Le 28<sup>e</sup> concours  
Raiffeisen international pour  
la jeunesse a pour thème la  
communication. Les documents  
sont disponibles gratuitement  
auprès de toutes les Banques  
Raiffeisen suisses.



Foto: Lüd

Internet, E-Mail, Natel, multimédia, transmission digitale, jeux PC – il y a peu d'autres domaines de notre quotidien qui se soit autant développé au cours des dernières années que le monde de la communication. Nos principaux sens – la vue, l'ouïe, la parole – doivent s'habituer dorénavant à de telles révolutions. Jusqu'où nous mènera cette évolution?

Les enfants sont déjà au cœur de ces mutations. A huit ans déjà, ils sont familiers de la souris, des gigabytes et du disque dur. Que pensent-ils de tout ça ? Le 28<sup>e</sup> concours Raiffeisen international pour la jeunesse, le plus grand au monde, leur offre la possibilité de s'exprimer de façon créative sur ce thème d'actualité.

«Dessine une chose intéressante que tu as lue, entendue ou vue aujourd'hui.» C'est ce que devront faire les petits de la catégorie 5–10 ans; les moyens, entre 11 et 14 ans, devront relever le défi: «dessine toutes les façons qu'ont les hommes de communiquer entre eux.» Quant aux plus grands, entre 15 et 18 ans, ils auront à créer une affiche qui incite les hommes à communiquer davantage entre eux.

Enfin, un quiz s'adresse à toutes les catégories confondues.

**Aller voir Mickey!** Trois week-ends à l'Euro-Disneyland à Paris pour deux personnes, récompenseront les gagnants des catégories 1984–87, 1988–89 et 1990–92. Les deux premiers des autres catégories d'âge participeront à la fête de clôture internationale qui se tiendra à Bozen (Sud Tyrol) puis à un camp d'une semaine au Lac de Garde. Quelque 2000 autres prix attendent les autres gagnants du concours de dessin et du quiz.

Les talons de participation ainsi que la documentation relative au concours sont disponibles auprès de toutes les Banques Raiffeisen. C'est également à leurs guichets que devront être retournées les œuvres (format A3, 42 x 30 cm), d'ici le 6 mars 1998. (ma.)

# Les femmes d'abord!

Depuis 1990, les banques suisses ont créé environ 8000 postes, soit plus de 6 pour-cent de leurs effectifs. Le bilan est bien différent pour les Banques Raiffeisen. Durant les années 1990, elles ont augmenté le nombre de leurs employés de presque 10 pour-cent. Et la proportion des femmes chez Raiffeisen dépasse largement la moyenne, puisqu'elles représentent 54,6 pour-cent des collaborateurs.

La restructuration du secteur bancaire a eu des effets drastiques sur le marché de l'emploi. Si en 1990 leurs effectifs culminaient au total à 127 626 employés, les instituts financiers voient leurs emplois fondre continuellement depuis lors. Jusqu'à fin 1996, et selon une statistique émanant de la Banque nationale suisse, 7855 emplois ont été supprimés (soit, 6,15 pour-cent), tendance qui devrait continuer d'ailleurs.

Cette crise structurelle a touché tout particulièrement les banques régionales. Pour elles, plus d'un tiers de leurs emplois ont été perdus. Seules les grandes banques accusent un résultat positif (selon toute vraisemblance, grâce surtout à la reprise de divers petits instituts financiers) ainsi que les Banques Raiffeisen.

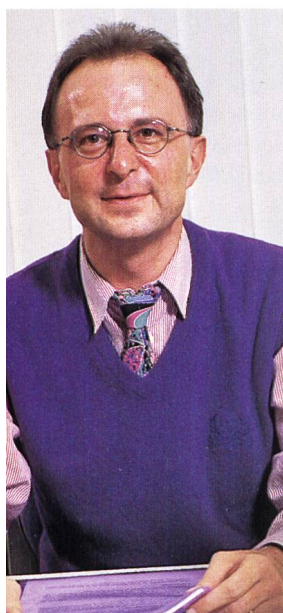
**Une forte proportion féminine.** Chez Raiffeisen, les deux derniers exercices dont les

résultats ont été exceptionnels (1995 et 1996 ont battu des records), ont eu une influence positive sur l'emploi. Depuis 1990, les Banques Raiffeisen et l'Union ont créé 249 emplois, passant ainsi de 2675 postes à 2924, ce qui représente une augmentation considérable de 9,3 pour-cent.

Et même, en affinant, on s'aperçoit que les Banques Raiffeisen sont précurseurs dans leur branche, avec une forte proportion féminine. En moyenne nationale suisse, l'effectif féminin dans la branche bancaire tourne autour de 40 pour-cent. Chez Raiffeisen, ces dames représentent 54,6 pour-cent de l'ensemble du personnel. En vertu du fait que les guichets ouvrent souvent le samedi, nombre d'entre elles occupent un poste à temps partiel. Dieter Keil, chef du personnel auprès de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen (USB) à St-Gall, n'est pas loin de la vérité quand il affirme que «il est fort

Les banques suisses et leurs effectifs\*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	+/- 1990-1996
<b>Banques Raiffeisen</b>	2675	2603	2611	2650	2705	2762	2924	+ 9,31%
<b>Grandes banques</b>	62 409	62 511	61 896	61 192	62 005	62 582	63 657	+ 2,00%
<b>Banques cantonales</b>	18 823	19 477	19 330	19 825	19 592	18 863	17 982	- 4,47%
<b>Banques régionales</b>	8518	8207	7860	6732	5504	5224	5357	- 37,11%
<b>Toutes les banques</b>	127 626	126 491	123 642	121 929	121 271	119 980	119 771	- 6,15%



**Matthias Brunner, gérant:**  
«Nous pouvons réagir plus vite quand ça coince.»

**Helen Wetli:**

«Quand je prends congé deux après-midi par semaine, je peux faire un peu de travail de bureau pour mon ami qui est indépendant.»



Photos: André Albrecht

probable que nous sommes l'entreprise suisse qui offre le plus d'emplois à temps partiel».

**De nombreux avantages.** La Banque Raiffeisen de Baar dans le canton de Zoug est un exemple, doublement typique, de cet état de fait. D'une part, sur un total de dix employés, huit sont des femmes, et d'autre part, la plupart de ces femmes travaillent à temps partiel. Ces dix postes représentent donc effectivement 6,8 emplois à temps complet.

Pour le gérant, Matthias Brunner (41 ans), il y a de nombreux avantages à cela: «Nous sommes d'autant plus souples et pouvons réagir plus vite quand ça coïncide. Lors de maladie, de vacances ou de formation professionnelle externe, nous avons toujours un remplacement à disposition.»

**Assez de temps pour la maison.** Le gérant n'est pas le seul à y trouver son compte. Ses employées, elles aussi, sont satisfaites. Irène Andermatt, par exemple, travaille à 80 pour-cent. Elle prend congé deux matins par semaine, qu'elle compense en travaillant deux

samedis par mois. Cette conseillère à la clientèle, âgée de 26 ans, ne voudrait plus changer pour un emploi à temps plein: «grâce à ces deux matinées, j'ai suffisamment de temps pour le ménage à la maison.»

Sa collègue, Helen Wetli, travaille également à 80 pour-cent, solution optimale pour cette autre conseillère de 25 ans: «Quand je prends congé deux après-midi par semaine, je peux faire un peu de travail de bureau pour mon ami qui est indépendant.»

**Rester «dans le coup».** Susanne Andenmatten, quant à elle, travaille à 20 pour-cent, normalement, deux matins. Agée de 28 ans, elle a travaillé auparavant pour la Banque Raiffeisen de Baar; entre-temps, elle est devenue mère de deux enfants qui ont aujourd'hui 6 et 7 ans. Il y a environ un an et demi de cela, elle a demandé à Matthias Brunner, si elle pouvait réintégrer son poste: «Pour moi, dit-elle, mon travail est une alternative agréable à la famille, il m'aide à m'affirmer personnellement et ce qui est important, il me permet de rester «dans le coup», en contact avec le métier que j'ai appris.»

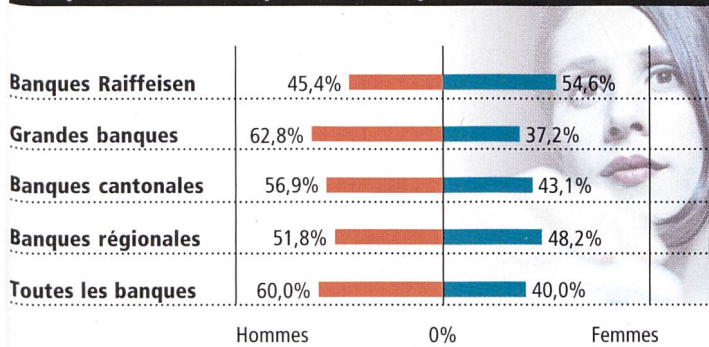
De son côté, Cornelia Zürcher n'a pas d'emploi du temps fixe. Cette étudiante de 29 ans, à l'Université de Zoug, et qui est déjà titulaire d'un CFC d'employée de banque qu'elle a fait suivre d'une maturité, travaille sur appel. «En tant qu'étudiante, ce job est intéressant pour moi sur le plan financier. Mais c'est aussi une activité agréable qui me change un peu de l'Uni!»

**Une nouvelle image.** Cornelia ne voit aucun inconvénient à son travail à temps partiel: «Je n'ai pas le sentiment d'être une employée de seconde zone.» On ne peut plus comparer un employé de banque d'aujourd'hui avec ceux du temps jadis. Lorsque Matthias Brunner a quitté la SBS pour devenir gérant de la Banque Raiffeisen il y a maintenant dix-huit années, «certains de mes collègues de l'époque se sont moqués de moi», se souvient-il. Mais leur sourire a vite disparu: de 20 millions en 1981 (Matthias Brunner était le seul employé cette année-là), à plus de 50 millions en 1988 (avec entre-temps, 3 employés à temps fixe et 2 apprentis), la somme de bilan a atteint 155 millions aujourd'hui.

Susanne Andenmatten a vécu toute cette évolution: «Lorsque j'ai commencé ici en 1989, nous avions encore une image de banque pour les paysans. Maintenant, nos clients apprécient beaucoup notre proximité et la sécurité qu'offre la Banque Raiffeisen, et on nous fait beaucoup de compliments.»

MARKUS ANGST

### Emplois féminins auprès des banques suisses\*



\* état au 31 décembre 1996

#### Irène Andermatt:

«Grâce à ces deux matinées, j'ai suffisamment de temps pour le ménage à la maison.»



#### Susanne Andenmatten:

«Pour moi, mon travail est une alternative agréable à la famille.»



#### Cornelia Zürcher:

«Je n'ai pas le sentiment d'être une employée de seconde zone.»

Histoire de l'économie II

# Quand l'économie mondiale va mal

Les crises économiques ne sont pas seulement la traduction de mouvements conjoncturels cycliques, mais sont, le plus souvent, liées à des facteurs structurels. Les vagues les plus creuses ont toujours pu être surmontées, ainsi que permet de le constater un retour en arrière sur quelque deux cents années de l'histoire du capitalisme.



Les crises financières sévissaient déjà à l'époque pré-capitaliste. Toutefois, elles n'étaient pas l'émanation de problèmes sectoriels liés à de véritables cycles économiques. Elles ne provenaient pas de l'évolution des processus de production, de consommation ou de constitution du capital et n'avaient pas beaucoup d'effets en profondeur. Le niveau de vie de la grande masse n'était donc pas particulièrement affecté. Les modes de production et la productivité n'étaient pas davantage perturbés. C'est ce que constate Felix Pinner dans l'ouvrage qu'il a publié en 1937: «Les grandes crises mondiales.»

**A nouveaux débouchés, nouveaux risques.** Les capitalistes et les spéculateurs de

Mais comme le pays restait, par sa croissance, en marge des schémas économiques mondiaux, l'Angleterre finit par vivre ses premières crises. Ces crises ont provoqué des effondrements financiers et également des banqueroutes de banques, après les cycles conjoncturels entre 1823 et 1825, 1833 et 1838, et 1843 et 1847.

**Des espérances spéculatives.** Pour simplifier, disons que les causes des crises anglaises avaient trait à deux problèmes. D'une part, les innovations techniques comme le train à vapeur ou les métiers à tisser à vapeur n'étaient pas encore au point et exploitables; ils ne pouvaient laisser espérer aucune contre-valeur productive aux spéculations des opérateurs du marché des

tion massive sur les marchandises sur le marché américain. Elle a perduré jusqu'en 1857, justement, lorsque les spéculations immobilières sur les crédits se sont effondrées et ont provoqué un crash banquier aux USA ainsi qu'une crise financière et commerciale de grande envergure avec des suites pénibles, pour l'économie européenne.

Une année et demi de dépression caractérise cette crise fondamentale, même si ce n'est pas la plus grave du 19<sup>e</sup> siècle. Un autre aspect prit forme après la naissance des pays industrialisés, lequel aboutit à la crise de 1873. Une dépression durable s'était installée pour durer jusqu'en 1879. En suite de quoi l'économie en Europe et aux USA est restée très vulnérable; les efforts d'investissement se sont ralentis, sans



L'Allemagne a été le pays le plus durement touché par la dépression internationale.

l'époque se livraient à de véritables joutes et guerres, selon F. Pinner. Ce n'est que lorsque les instruments servant à la formation et au partage du capital n'ont plus été réservés uniquement aux places boursières mais se sont répandus dans tous les secteurs économiques, que lorsque la technique moderne a contribué à ouvrir les robinets de la productivité et au partage du travail sur le plan international, qu'on a pu enfin parler d'un tournant du capitalisme financier et de marché. A la jonction des 17<sup>e</sup> et 18<sup>e</sup> siècles, la connexion entre le capital de financement et l'émergence des techniques a fait naître le système capitaliste et avec lui, de nouveaux débouchés, mais aussi, de nouveaux risques.

**Les premières crises sont anglaises.** L'Angleterre a été la première à savoir utiliser les instruments du capitalisme et les nouvelles techniques pour devenir le véritable pays du progrès dans l'industrialisation, au niveau mondial. Elle était prête pour le capitalisme, prête aussi pour le rythme conjoncturel qu'il induit.

capitiaux. D'autre part, l'Angleterre s'était fortement impliquée dans le système du partage des tâches, comme l'a toujours fait d'ailleurs le pays dans des schémas plus classiques d'économie nationale, en fonction de son développement propre.

Seulement, le partage des tâches est une loi économique qui ne peut pas se limiter aux frontières d'un pays; elle doit s'étendre à l'économie mondiale si l'on veut pouvoir développer une véritable prospérité économique. Toutefois, l'Angleterre avait atteint une position de supériorité et développé ses forces productives unilatéralement, sans suffisamment aller à la rencontre d'autres pays qui auraient pu se mesurer à elle.

**Les premières crises mondiales.** A part les deux pays les plus industrialisés, l'Angleterre et les USA, on a commencé à voir se développer une vraie conjoncture économique dans les années 1850. Elle a d'ailleurs atteint son point culminant en 1857, lors d'une première crise mondiale, provoquée surtout par une spécula-

tion massive sur les marchandises sur le marché américain. Elle a perduré jusqu'en 1857, justement, lorsque les spéculations immobilières sur les crédits se sont effondrées et ont provoqué un crash banquier aux USA ainsi qu'une crise financière et commerciale de grande envergure avec des suites pénibles, pour l'économie européenne.

**Une dépression mondiale.** Jusqu'à ce jour, la plus grave crise de l'économie mondiale a débuté le 25 octobre 1929. La panique qui saisit la bourse de New York ce fameux «vendredi noir», a provoqué l'effondrement de l'économie américaine et un dur ébranlement de l'économie de marché des pays industrialisés d'Europe et de leurs producteurs de matières premières. La chute des prix a provoqué la chute de la production de biens, entraînant un chômage massif qui à son tour, a eu un effet ralentisseur drastique sur le pouvoir d'achat.

Cette crise a été à l'origine d'une dépression mondiale qui n'a prit fin qu'en 1932. Ce phénomène s'explique en partie grâce à la théorie des mouvements conjoncturels, mais se rapporte essentiellement aux conséquences économiques et sociales de la première guerre mondiale – pour ainsi dire, à des causes politiques et à des erreurs de politique économique qui ont perturbé l'équilibre économique entre

La crise économique de 1929: Les chômeurs font la queue à Berlin devant les magasins d'alimentation.



les nations. Parmi les plus importantes perturbations, citons par exemple, un protectionnisme exacerbé, mais aussi les réparations de guerre énormes qui ont dû être versées par l'Allemagne aux alliés et qui n'ont jamais eu de contrepartie productive.

**La rupture des années 70.** Après la seconde guerre mondiale, ce fut le règne de l'euphorie économique des années 50 et 60, à peine marquées par de légers soubresauts. C'est le choc pétrolier de 1973 qui a quelque peu tiédi l'arrogance des pays industrialisés occidentaux et qui a provoqué la récession des années 70,

une rupture qui mit en évidence la nécessaire modification des conditions-cadres de l'économie mondiale. Ainsi, les disparités de croissance entre pays et blocs de pays ou le passage de taux de conversions fixes à des taux flottants. De là sont nés de nouveaux courants économiques, en particulier la critique de la croyance acharnée en le progrès et la technique, propre à freiner la croissance.

C'est à cette époque que la Suisse a connu la plus grosse rupture des pays industrialisés. Les raisons à cela n'étaient pas à chercher du côté de ses activités d'exportation mais plutôt dans l'évolution de son économie intérieure

qui n'engendrait que peu d'impulsions, ainsi que l'a remarqué l'économiste Francesco Kneschaurek, du centre st-gallois pour la prospective, en 1980.

**La concurrence globalisée.** Après le boum des années 80, l'Europe glisse, au début des années 90, vers une nouvelle récession. Pendant sept ans, elle s'est occupée à maintenir une faible croissance économique, ou pour le mieux, une croissance mesurable, tandis que les USA lançaient leurs moteurs économiques à fond de course. Depuis 1990, l'Europe n'arrive plus à créer de nouveaux emplois. Il s'en est suivi une stagnation massive de la production ainsi que des activités de recherche et développement à l'étranger.

Il y a de nombreuses raisons à tout cela. En particulier, l'éclatement de l'Union soviétique et l'ouverture des pays de l'Est à l'économie de marché, ont fait émerger de nouveaux concurrents, mais pas forcément de nouveaux clients. Et à nouveau, ce sont des développements technologiques séduisants qui ont accentué la concurrence internationale quant au pouvoir attractif du lieu économique.

**Des fautes lourdes de conséquences.**

Pour Peter G. Rogge, éminent chercheur et économiste, la source du mal réside dans la fuite de l'Europe et de la Suisse face à leur passé: «C'est nous qui avons fait disparaître notre attractivité économique.» La charge croissante des dettes et de la fiscalité ainsi que les coûts toujours plus grands du secteur social, pèsent de tout leur poids sur l'économie. Selon P. G. Rogge, c'est bien là que résident nos erreurs dont «nous devons triompher».

Le secteur économique aurait aussi commis ses propres fautes. La perte de sa bonne santé l'aurait incité à devenir médecin patenté, c'est-à-dire, à négliger les patients les plus faibles. C'est allé si loin que les entreprises n'ont plus pu développer la force nécessaire à créer de nouveaux développements et de nouvelles activités.

**A mi-guérison.** Toutefois, P. G. Rogge reste optimiste face au proche avenir. L'Europe, et la Suisse en particulier, seraient à l'aube d'une nouvelle ère économique, voire, d'un saut fabuleux, parce que les erreurs de nos systèmes économiques et d'Etat ont été si pesantes qu'elles ont finalement engendré, par nécessité, des forces contraires. Ce tournant n'est pas lié à priori à des facteurs conjoncturels, mais plutôt à une renaissance intérieure de l'économie et de la société.

Si P. G. Rogge n'attend aucun bond spectaculaire, il n'en espère pas moins une nette tendance à la reprise économique. Selon lui, elle n'en serait plus au stade de l'ébauche, elle en serait à mi-chemin.

**Conséquences d'une inflation régnante: la livre de chou-rave à 50 millions de Marks...**

... et des billets de banque qu'on utilise pour allumer le feu.



**Une crise, c'est quoi?**

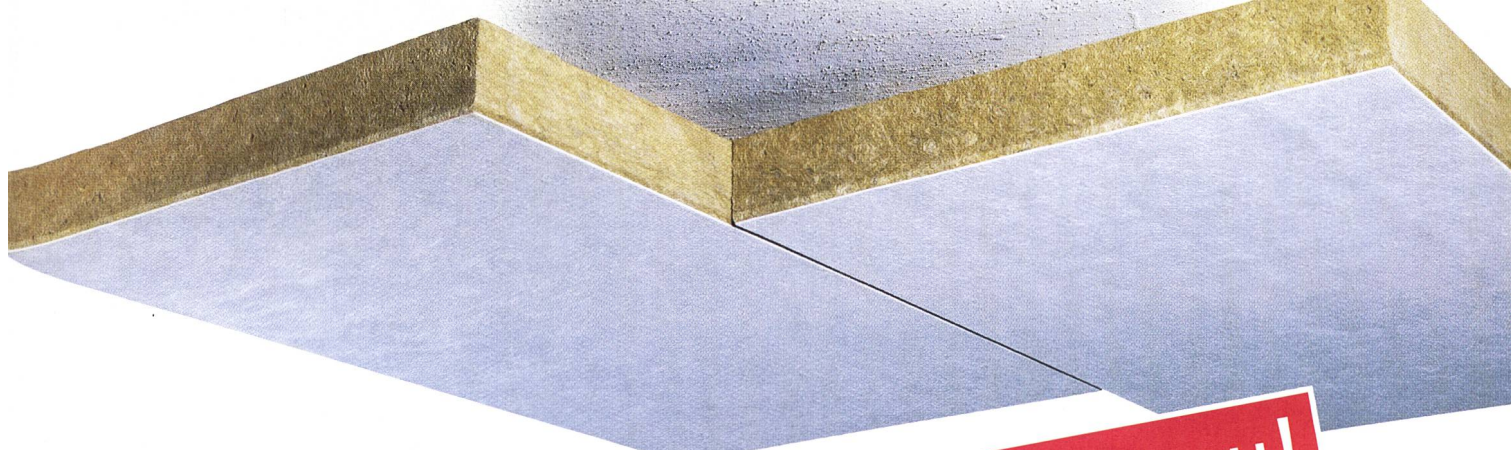
Crise, récession, dépression – ces concepts qu'on utilise souvent quand on fait face à des ruptures économiques, une croissance trop faible, un taux de chômage élevé ou à un total manque de confiance, requièrent une définition précise, au regard de tout le contexte économique historique.

Une crise, c'est le court laps de temps durant lequel la transformation d'une économie malade est provoquée sous la pression d'événements soudains et brusques.

Le mot «récession» désigne la phase d'affaiblissement économique qui succède à un point culminant, dans un cycle, accompagnée d'une stagnation, voire, d'une diminution des investissements et d'une chute des activités de production.

La dépression, terme emprunté à la psychiatrie, caractérise ici l'état de pression qui règne dans une phase conjoncturelle lorsque la production, l'emploi et les revenus sont fortement diminués. (ms.)





**nouveau!**

# Joliment raffiné... le nouveau TOPA!

Monter un TOPA après l'autre sous la dalle de béton - terminé!  
Voici comment, en un temps record, réaliser un plafond clair pour locaux utilitaires, qui offre en outre des propriétés isolantes et antifeu exceptionnelles.

Le panneau isolant avec revêtement TOPA de Flumroc voile de verre nature renforcé constitue la solution top pour une isolation rationnelle des halles, garages souterrains ou caves.

Demandez notre prospectus ou renseignez-vous auprès d'un revendeur Flumroc.



**Veillez m'envoyer votre prospectus en couleur TOPA!**

Nom:

Prénom:

N°/Rue:

Téléphone:

NPA/Localité:



Flumroc SA  
1024 Ecublens VD  
Téléphone 021 / 691 21 61  
Téléfax 021 / 691 21 66

# Sachseln, l'espoir après l'orage

L'ensemble des Banques Raiffeisen et l'Union Suisse ont réuni 180 000 francs qu'elles offrent aux victimes du cataclysme dont a souffert la ville de Sachseln. Sur cette somme, 10 000 francs ont été donnés au groupe «Gfätterlistube» pour de nouveaux locaux et instruments.

Les conséquences des crues démentielles du 15 août 1997 qui ont ravagé la commune de Sachseln dans le canton d'Obwald sont catastrophiques. Quasiment aucune maison n'a été épargnée par l'eau, la boue ou les éboulis. De nombreux ateliers ont dû fermer provisoirement et les pertes commerciales subies sont énormes. En tout, on estime que les dommages s'élèvent à quelque 120 millions de francs.

**Signes de solidarité.** Aussi grands sont les dommages et les souffrances pour les 4100 habitants de la commune, aussi grande a été la solidarité spontanée de toute la Suisse. A l'instar de Brig qui a tout de suite proposé son aide, cette commune ayant développé le savoir-faire subséquent, suite aux dommages quelle a elle-même subis durant les inondations de 1993. De même, la population de notre pays a déjà envoyé de grandes sommes d'argent au canton d'Obwald: 8,2 millions ont été donnés (numéro de compte, voir encadré).

Les Banques Raiffeisen de toute la Suisse ont voulu aussi marquer leur solidarité. Avec les organes centraux de leur Union, elles ont versé 180 000 francs sur un compte spécial ouvert auprès de la Banque Raiffeisen de Sachseln,

miraculeusement épargnée par le désastre. 30 000 francs ont été immédiatement remis au Secours suisse d'hiver de la commune.

Le gérant, Theddy Frener est encore très ému de l'aide spontanée de ses collègues: «pour moi, c'est une solidarité qui me touche profondément, et je sais que de tels élans ont une grande valeur, par tradition, chez Raiffeisen. Je ne veux pas manquer l'occasion qui m'est offerte pour remercier vraiment de tout cœur tout le monde.»

**Tous les dégâts ne sont pas couverts par l'assurance.** Une commission des donateurs Raiffeisen pour la répartition de l'argent a été immédiatement constituée. En font partie Anton Jann (président de la fédération régionale des Banques Raiffeisen d'Obwald-Nidwald), Niklaus Bleiker (gérant de la Banque Raiffeisen d'Alpnach-Kägiswil et membre du conseil d'administration de l'Union Suisse des Banques Raiffeisen), Trudy Odermatt (chef du département des finances du comité de crise de Sachseln) et Theddy Frener.

Ce dernier a personnellement souffert des événements. Sa propre maison a été littéralement traversée, donc lourdement endomma-



Les dommages causés par les intempéries du 15 août 1997 sont estimés à environ 120 millions de francs.

La Banque Raiffeisen de Sachseln a miraculeusement échappé à la catastrophe. La boue s'est arrêtée devant ses portes.



Photos: Ldd

Photo: Theddy Frener

## Info

Compte pour le versement de dons en espèces:  
«Einwohnergemeinde Sachseln»  
Unwetterschäden,  
CP 17-75363-5

gée, de part en part par le courant d'eau, tandis qu'il était absent, puisque le village avait été entièrement bouclé par la police. Certes, les dommages qu'il a subis sont partiellement couverts par son assurance, au même titre que pour les autres propriétaires de villa ou les artisans. Mais comme tout ne peut pas être assuré, il y a des choses qu'il faudra financer soi-même. Le problème est identique pour les associations locales. Il n'est donc pas surprenant que tout le monde soit particulièrement content des dons qui arrivent.

**De nouveaux locaux pour un groupe de musiciens.** Parmi les bénéficiaires de ces dons, le FC Sachseln dont les installations ont été particulièrement touchées, la ludothèque dont de nombreux jouets ont été détruits et les commerçants du village, dont les frais pour une action de Noël ont ainsi été pris en charge.

Le «Gfätterlistube» a aussi eu droit à un montant de 10 000 francs. Il est vrai que le local que le groupe occupait au «Alten Krone» est inutilisable depuis mi-août, si bien qu'il a dû louer spécialement un appartement (heureusement disponible!) dans un immeuble locatif.

Ce don leur permet de financer les loyers jusqu'au mois de Mai à venir.

Et puis, les jouets qui distraient environ 80 enfants âgés de 3 ans et demi à 5 ans et qui ont été détruits ont pu être remplacés par des

neufs. C'est aux sourires des enfants que Panorama a bien vu, à l'occasion d'un petit détour par là-bas, que la ludothèque avait bien repris ses activités.

**MARKUS ANGST**

## Marie-Louise Werth chante pour Sachseln

«Que puis-je faire de mieux sinon que de chanter pour Sachseln?»

Marie-Louise Werth ne s'est pas attardée sur la réponse, elle qui habite à Sachseln. Elle a entamé une carrière de soliste après avoir fait partie du groupe Furbaz (bien connu depuis sa participation au Grand prix euro-vision de la chanson).

Jusqu'à ce printemps, Marie-Louise Werth et ses musiciens sont en tournée de

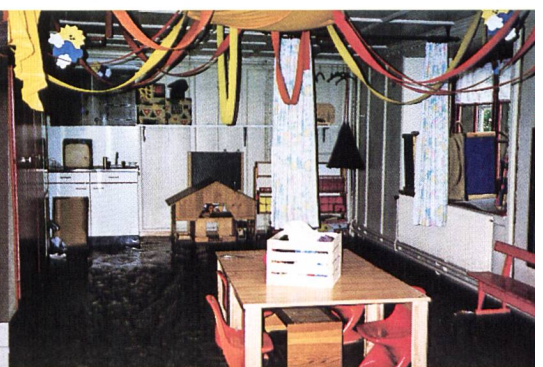


concerts sur de nombreuses scènes de toute la Suisse. Les bénéficiaires de cette tournée reviendront entièrement aux victimes de Sachseln. C'est dans le cadre d'une grande fête villageoise dans sa commune de domicile qu'elle mettra un terme à cette tournée, parrainée d'ailleurs par les Banques Raiffeisen. Elle a en outre en-

registré un CD intitulé «Sachslern helfen Sachslern», titre qu'on pourrait traduire par «aide-toi toi même»!

(ma.)

Photo: Music Factory



Photos: André Albrecht/ld

Après que le «Gfätterlistube» a été complètement détruit, les enfants peuvent maintenant arborer un beau sourire: Theddy Frener, gérant de la Banque Raiffeisen de Sachseln a remis un chèque de 10 000 francs au groupe.

Plus d'un million de personnes ont confiance en cette banque

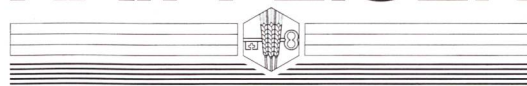


Savez-vous pourquoi d'année en année, de plus en plus de personnes choisissent une Banque Raiffeisen pour lui confier leur argent?

Pour les uns, rien ne remplace la compétence. Pour les autres, c'est la chaleur de la proximité qui donne le ton. Mais surtout, nous avons le don de proposer des prestations qui ont de quoi les convaincre.

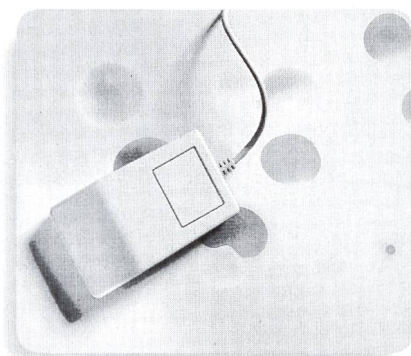
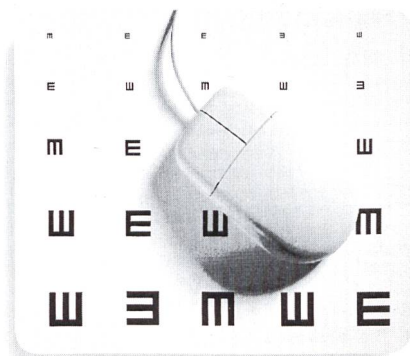
Entre nous soit dit, nos prestations sont faites pour vous.

**RAIFFEISEN**



La crédibilité bancaire

## L'assurance qui s'adapte à chaque profession: mobipro.



Une solution sur mesure pour les risques professionnels les plus divers.  
Nos clients sont sûrs de faire le bon choix.

**mobipro**

**Mobilière Suisse**  
Société d'assurances

l'assurance d'être bien assuré

**PARCE QUE LE  
CHAUFFAGE  
AU MAZOUT EST  
ÉCONOMIQUE À LONG  
TERME. SE CHAUFFER  
AU MAZOUT.  
LA BONNE DÉCISION.**

**INFO-HOTLINE GRATUIT**  
**0800 84 80 84**  
<http://www.mazout.ch>

# La conjoncture s'améliore

Après six années d'une stagnation persistante, la conjoncture a enfin amorcé une reprise dans le courant du deuxième semestre 1997.

L'évolution de l'économie suisse a surtout été marquée, au cours des six dernières années, par une forte stagnation, assez inhabituelle pour notre pays. L'activité économique en 1996, mesurée au produit intérieur brut (PIB) a été inférieure à celle de 1990. Dans les derniers mois de l'année passée, le climat conjoncturel s'est cependant nettement adouci.

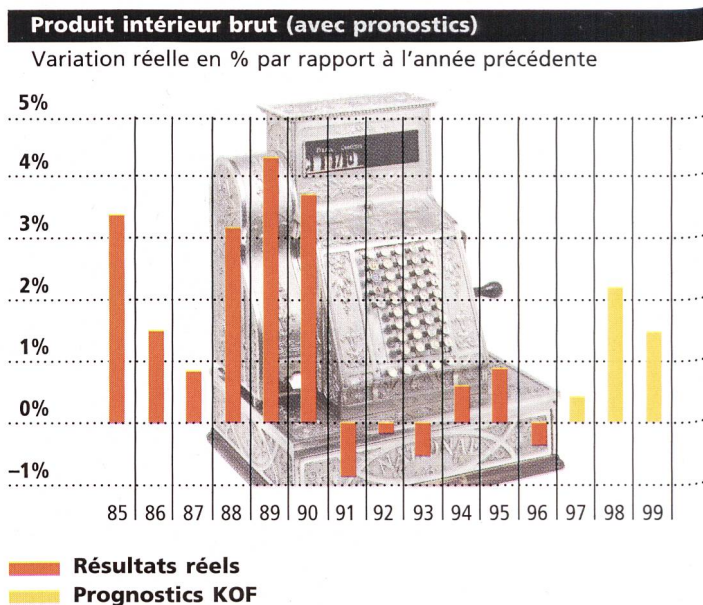
Pour le deuxième semestre 1997, le début d'une certaine reprise s'est confirmé, cela en conformité avec les pronostics de l'Office de prévisions économiques de l'EPFZ, KOF. Cette relance a été stimulée par des exportations en forte augmentation. La demande intérieure a été soutenue par la mise en place des premières mesures prévues dans le cadre des «mesures conjoncturelles spéciales pour le maintien de la substance des infrastructures publiques», autrement dit, par le programme d'impulsion.

**Amélioration en 1998.** Pour ce qui concerne la période 1998/99, on peut attendre diverses évolutions économiques. En regard des composantes de la demande intérieure, les investissements en construction devraient augmenter de 1,4 pour-cent, après un recul de 2,5 pour-cent durant l'année en cours, grâce au programme d'impulsion de l'Etat. De même, la consommation des ménages devrait progresser à 1 pour-cent, après sa reprise timide de 0,7 pour-cent en 1997, en raison d'une légère amélioration des revenus. L'accélération des investissements en biens d'équipement devrait être plus prononcée. Après un faible 0,9 pour-cent en

1997, on attend une légère augmentation de la capacité de rendement de l'ordre de 3,8 pour-cent. Avec une croissance de 0,4 pour-cent, les dépenses publiques restent faibles, par comparaison.

Globalement, de telles évolutions provoqueront une croissance de 1,3 pour-cent de la consommation finale intérieure dans l'année en cours, suite à sa hausse de seulement 0,2 pour-cent en 1997. Les exportations (biens,

services et tourisme) restent le principal moteur de la relance économique suisse. Après un saut de 6 pour-cent l'année passée, induit par l'amélioration conjoncturelle des pays d'Europe occidentale malgré une légère réévaluation du franc, elles devraient poursuivre sur leur lancée avec une croissance de 4,8 pour-cent. Il en est de même pour les importations (biens, services et tourisme) qui devraient croître de 3,7 pour-cent en 1998. La part du commerce extérieur



(effet du commerce extérieur sur le PIB) qui a été positive la première fois en 1997, depuis 1993, passe de 0,4 à 0,5 pour-cent. Au total, avec la croissance de la consommation intérieure finale, le PIB augmentera de 2,2 pour-cent en 1998.

**Faible ralentissement en 1999.** Après cette croissance remarquable, par comparaison aux années précédentes, l'année 1999 devrait être caractérisée, selon KOF, par un faible ralentissement de la croissance. Responsable en premier lieu, la croissance plus faible des exportations, qui devrait être tout de même de l'ordre de 4,3 pour-cent en 1999. Ce phénomène s'explique par la réévaluation consécutive du franc prévue durant la période prévisionnelle qui ne vise pas, à vrai dire, à affaiblir la capacité concurrentielle des prix étant donné leur évolution plutôt favorable, mais qui a pour but que cette dernière, à l'opposé de la période 1996-97, ne continue pas à s'améliorer. Autre facteur qui influencera négativement l'évolution économique en 1999, l'épuisement des effets pos-

sitifs du programme d'impulsion. La fin de ces projets arrive dans une phase où les autres éléments de la demande dans le domaine de la construction ne seront pas suffisamment forts, si bien que la croissance des investissements globaux dans la construction en 1999 devrait reculer à 0,6 pour-cent. A cela s'ajoute un tassement de la dynamique des investissements en biens d'équipement qui, après avoir culminé à 3,8 pour-cent en 1998, reviendront à 2,1 pour-cent. Seul composant de la demande qui progressera encore, la consommation des ménages, qui, avec une croissance de 1,1 pour-cent en 1999, affirme un mieux «marginal» par rapport à 1998 (1 pour-cent). Si on ajoute à ces différents développements une augmentation des importations à 2,6 pour-cent, le PIB devrait encore croître de 1,6 pour-cent en 1999.

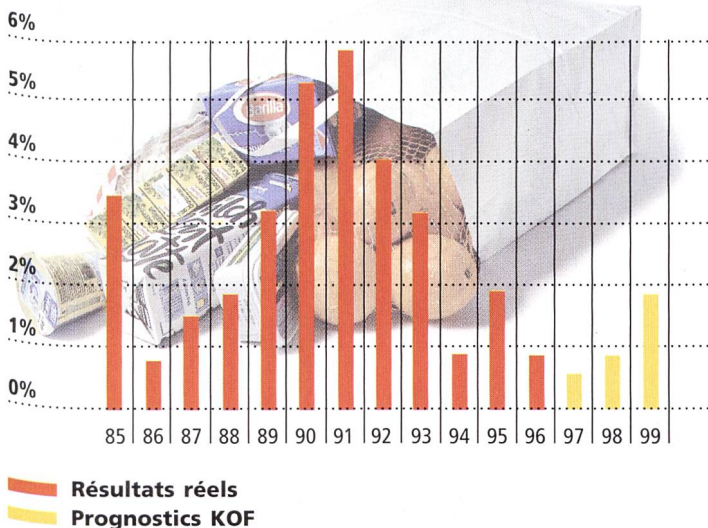
**Pas de bond spectaculaire.** Ces pronostics sont nettement la résultante de la morne évolution conjoncturelle des années passées. On ne saurait donc déjà parler d'une forte relance qui pourrait englober tous les secteurs

de l'économie. En particulier, il serait illusoire de croire que les problèmes du marché de l'emploi sont en voie de résolution. La croissance prévue à 2,2 pour-cent cette année et à 1,6 pour-cent l'année prochaine ne sera pas suffisante pour provoquer un retournement de situation sur l'emploi.

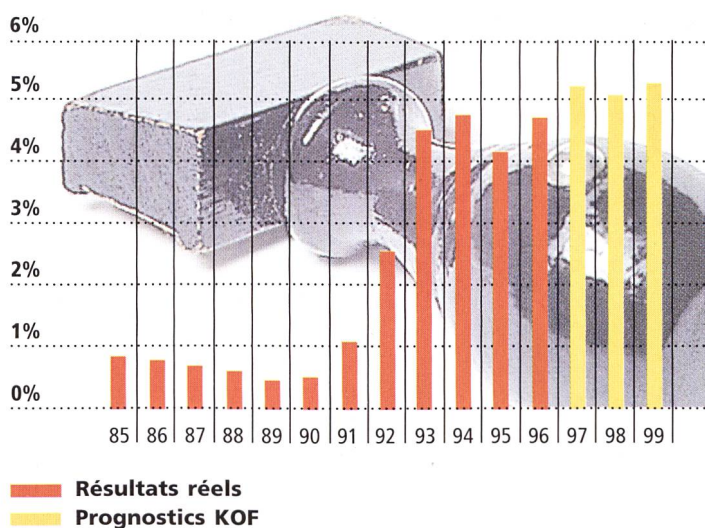
Après une décroissance du volume du travail de tous les secteurs d'activité de l'ordre de 1,9 pour-cent l'année passée, on s'attend à une moindre reprise de 0,2 pour-cent en 1998 et à nouveau à un retrait en 1999. Ainsi donc, le grand déséquilibre qui caractérise le marché du travail depuis plusieurs années restera pratiquement inchangé. Dans un tel contexte, il ne faut pas s'attendre à ce que le taux de chômage bouge beaucoup, selon KOF. Durant cette année, le taux de chômage désaisonnalisé restera pratiquement à son niveau de 5,1 pour-cent. En 1999, avec le recul du volume du travail, il connaîtra une aggravation à 5,5 pour-cent. En moyenne annuelle, pour 1999, le taux de chômage devrait atteindre 5,3 pour-cent, c'est à dire le même niveau qu'en 1997.

### Indice des prix à la consommation (avec pronostics)

Variation réelle en % par rapport à l'année précédente



### Taux de chômage (avec pronostics)



## Pourquoi le chômage ne régresse-t-il pas?

Il y a deux raisons au fait que la croissance du PIB ne se répercute pas positivement sur le taux d'occupation. D'abord, il reste encore trop d'entreprises qui travaillent en sureffectif par rapport à leurs capacités

techniques. Il ne leur est pas possible de prévoir un élargissement de leur production à court terme sans tassement de leur personnel.

En second lieu, il faut considérer que les investissements en biens d'équipement au cours des dernières années et également durant la période prévisionnelle se situent à un haut niveau. Cette activité est la traduction

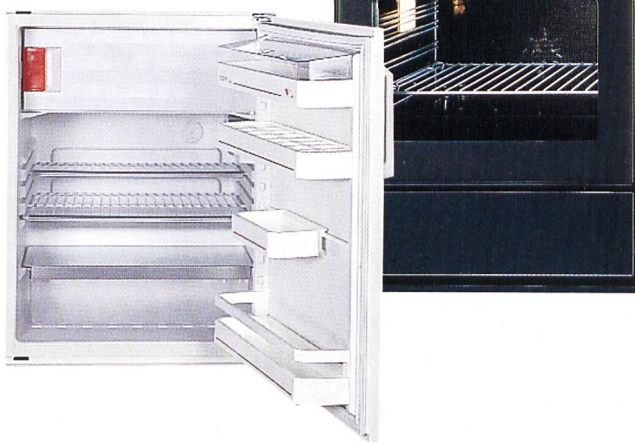
d'un processus de restructuration lié à une amélioration considérable de la productivité qui touche toutes les branches économiques. Ce facteur qui tend à diminuer le taux d'occupation garde tout son effet, même si les effectifs en personnel ne sont plus surévalués par rapport au niveau de production, ce qui devrait être le cas aux environs de fin 1998.



# SIBIR

cuisson et vaisselle,  
lavage et réfrigération

Réfrigérateurs/congela-  
teurs à encastrer resp.  
indépendants.

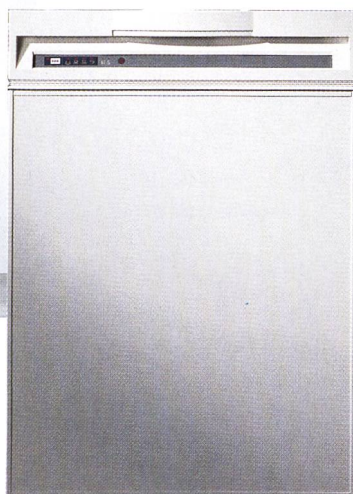


Cuisinières et fours puissants.

Lave-linge et sèche-linge en plein  
dans la tendance écologique.



Lave-vaisselles



# SIBIR therm

chauffage individuel  
économique & efficace

Poêle à feu continu  
HSD 85 MS



Poêle à mazout Lindau 435.65



Insert de cheminée  
VIKING CERAMIK  
HAAS + SOHN



Insert de cheminée RIGA 150.17

SIBIR Haushalttechnik AG  
Bernstrasse 60  
8952 Schlieren  
Telefon 01/730 70 70  
Telefax 01/730 76 91

Succursale de Prilly  
Rte de Cossonay 33  
1008 Prilly  
Téléphone 021/626 36 60  
Téléfax 021/626 36 62

Succursale de St-Gall  
Mövenstrasse 6  
9015 St. Gallen  
Telefon 071/311 39 31  
Telefax 071/311 44 26

Bureau Lugano  
c/o Antonio Lioi  
Via delle Scuole 1d  
6962 Lugano-Viganello  
Tel./Fax 091/972 85 20

Dépt. SIBIR therm  
Goldschlägistrasse 15a  
CH-8952 Schlieren  
Telefon 01 730 70 70  
Telefax 01 730 76 30



**Des guichets modernes et accueillants qui permettront à Michel Clément, actuel gérant, de continuer sur sa lancée.**



### Banque Raiffeisen de Praroman/FR: 75 ans et de nouveaux locaux

C'est le 12 novembre 1922 que naissait la Caisse de crédit mutuel de Praroman, sous la houlette de M. Le curé Chevalley. Depuis lors, et devenu entre-temps Banque Raiffeisen, l'établissement n'a cessé de progresser. Mais c'est surtout depuis 1978, année où la somme de bilan dépassa les 5 millions de francs, que Praroman a réellement pris son «envol», puisque, cinq ans plus tard, le chiffre était presque doublé; en 1988, il était plus que triplé, avec plus de 15 millions et en 1996, les 35 millions étaient dépassés. En quelque 20 années, la Banque Raiffeisen de Praroman a réussi à multiplier par sept ses résultats. Même si on ne peut dissocier ce succès de la compétence et de la présence des gérants successifs, il faut tout de même ajouter, que sur la même période, le nombre de sociétaires

**D'abord chez un privé, puis dans les locaux de l'école et sous la halle de gymnastique, La Banque Raiffeisen avait réellement besoin de**

**prendre ses aises dans des locaux qui lui sont vraiment propres et qui correspondent bien aux besoins de sa clientèle.**

est passé de quelque 170 personnes en 1978 à plus de 400 en 1996. Ainsi que le souligne d'ailleurs Jean-Bernard Schorderet, actuel président du conseil d'administration, «La confiance et la fidélité de nos sociétaires et clients nous donnent le courage et la force d'innover».

C'est justement ce que la Banque Raiffeisen n'a pas manqué de faire puisque la célébration de ces trois-quarts de siècle a été l'occasion d'inaugurer également de nouveaux locaux. Le 4 octobre passé, la population de Praroman ainsi que diverses personnalités ont donc été conviées à venir visiter des locaux particulièrement accueillants, équipés de guichets bien conçus, aux lignes novatrices. Un grand concours de dessin pour enfants avait été organisé et cette journée a permis de proclamer les gagnants. La société de musique

«L'Avenir du Mouret» ne pouvait pas manquer l'événement et c'est elle qui a animé cette matinée dont de nombreuses personnes ont profité. En outre, tous les sociétaires ainsi que les invités d'honneur ont été conviés à un banquet. Le chœur mixte de la Paroisse de Praroman a agrémenté le repas.

Avec cette ouverture en plein cœur de Praroman, la banque se situe «au point névralgique du développement et des affaires», selon J.-B. Schorderet qui conclut d'ailleurs sa rétrospective dans une très jolie plaquette réalisée pour cet anniversaire, par une note positive, face à l'avenir: « Les principes qui ont vu naître notre banque doivent être maintenus, d'autant plus que le potentiel de la région n'est sans doute pas encore entièrement exploité. L'avenir ne peut être que prometteur.»

### A Broc/FR, une nouvelle agence pour la Banque Raiffeisen de Charmey

Depuis octobre 1997, la Banque Raiffeisen de Charmey/FR, dispose de nouveaux locaux à Broc. La commune, ayant vu disparaître les guichets d'une banque concurrente, souhaitait ardemment

l'arrivée d'une nouvelle banque dont la proximité et la tradition régionale permettrait de répondre enfin aux besoins de la population locale, un établissement «où les petites affaires sont aussi les bienvenues», pour reprendre les termes du discours du président du conseil d'administration, M. Bernard Overney. Il est vrai que le centralisme des grands instituts bancaires va à l'opposé de l'intérêt économique des régions qui doivent se soucier de garantir leur survie économique. Il n'en fallait pas plus, sinon une étude préalable fort convaincante, pour que la Banque Raiffeisen de Charmey décide d'étendre ses activités à Broc. Cette installation s'est réalisée dans un temps record.

C'est donc en date du 11 octobre dernier que les villages de Broc, Botterens et Villarbeney ont été conviés à l'inauguration des locaux de la Banque Raiffeisen de Broc. Cette première prise de contact a été un véritable succès puisqu'on a décompté pas moins de 400 personnes autour du buffet offert pour l'occasion. Un concours prévu pour cette grande journée a vu la participation de plus de 550 personnes; il faut dire qu'un compte d'épargne garni de 500 francs était en jeu!

Par ailleurs, le gérant de Broc, M. Frédéric Pochon, a un parcours professionnel très enviable, garantie d'un professionnalisme de haut niveau. La Banque Raiffeisen de Broc est ouverte tous les matins, du lundi

au samedi, et le mercredi après-midi.

Cette disponibilité et cette présence quotidienne sont les meilleures réponses aux attentes des Brocois.



**Des locaux confortables, à fleur de trottoir, dont les habitants de Broc vont pouvoir profiter. Par dessus tout, c'est une prestation bancaire de pointe et une grande palette de produits qui viennent combler les attente de la population.**



**Une inauguration dans la joie et la bonne humeur. Les enfants (futurs clients?) étaient particulièrement bienvenus . . .**



**Des entreprises romandes**

# Fotolabo Club SA, des négatifs très . . . positifs!

Né en 1980, Fotolabo Club SA a connu une ascension fulgurante. En dix-sept années, le chiffre d'affaire du groupe dépasse 300 millions de francs suisses avec des filiales dans douze pays, dont onze en Europe. Une holding qui prend ses racines dans le canton de Vaud, qui pense international et pour laquelle demain, c'est déjà aujourd'hui.



**Réception des pochettes des clients: la poste livre tout spécialement l'entreprise à 4h30 le matin. C'est à ce poste que tout est codé, répertorié, numéroté: l'informatique accompagne tout le cycle de production.**

## Deux nouveautés

Fotolabo vision: les négatifs des clients sont enregistrés sur une disquette pour ordinateur. Pour le lancement de ce produit, l'entreprise a fourni gratuitement le logiciel de traitement de l'image pour exploiter ce nouveau mode de mémorisation de l'image.

Le format APS: Fotolabo Club SA s'est équipé pour développer ce nouveau standard. Lancé par Kodak, Fuji, Nikon, Canon et Minolta, il offre de nombreux avantages par rapport au classique «135», notamment dans la manipulation des bobines et la sélection des formats d'épreuve. Il a aussi contribué à l'élaboration d'appareils photographiques plus compacts.

## L'écologie, une préoccupation constante

Aujourd'hui, tous les produits de Fotolabo Club SA sont recyclables. L'entreprise a, par ailleurs, voué un soin particulier au retraitement des différents produits de bain qu'elle utilise dans sa production, d'entente avec le canton de Vaud.

Enfin, Fotolabo Club a signé une charte internationale pour le respect de l'environnement.



**Contrôle de qualité: on repère les déséquilibres de couleur, les surexpositions ou les sous-expositions pour opérer les corrections nécessaires.**

**A** l'origine, deux commerciaux actifs dans la vente de meubles et le secteur immobilier; en 1980, l'économie suisse est encore florissante mais le besoin de diversification se fait sentir. Les fondateurs constatent que la réalisation d'un catalogue de meubles coûte cher, au moins 5 francs la photo grand format. Après divers essais pratiques, ils réussissent à abaisser le coût à moins de 3 francs l'exemplaire. C'est de là que naît l'idée d'une diversification de leurs activités dans le secteur de la photographie, et plus précisément, dans une production de masse. Pourquoi? Le prix de

vente de la photo grand public se situant entre 1 et 1.50 francs, il est encore beaucoup trop élevé pour bon nombre de ménages en Suisse.

**Le concept de Fotolabo Club.** C'est donc l'argument prix qui va constituer un des premiers facteurs de succès de l'entreprise: on divise le prix de revient par deux pour aboutir à un prix de vente de 50 centimes la photo tirée sur papier à partir du négatif du client. Second élément du profil d'entreprise: on se limite à la photo, sans proposer de gadgets supplémentaires: c'est la transparence de l'offre. Troisième

atout: on défend la qualité, d'où le choix de la meilleure technologie du moment, ce qui implique, dès le départ, un risque financier énorme. Ayant opté pour la vente par correspondance (VPC), on réétudie entièrement l'emballage. Ainsi naît la pochette de transport indéchirable, en polyéthylène. Enfin, pour soigner le contact avec la clientèle, on lance l'idée du club pour personnaliser la communication.

**Des débuts fulgurants.** A l'époque, la concurrence n'a pas pris l'entreprise très au sérieux et tandis qu'on les traite de «Marchands



**Pierre Frangi, Directeur Général  
Fotolabo Club SA à Montpreveyres/VD**

**Panorama:** En créant l'entreprise en 1980, quelles étaient vos ambitions réelles?

**Pierre Frangi:** Nous visions d'abord la Romandie, et au maximum, toute la Suisse. Sur ce marché, nous avons réussi à nous créer une image de véritables professionnels, ce à quoi nous tenions énormément, pour nous démarquer d'une concurrence qui n'a pas toujours les laboratoires adéquats, donc qui soustraite, et qui n'est active qu'accessoirement dans ce domaine.

**Panorama:** Outre vos deux nouveaux produits, qui représentent du court terme, comment préparez-vous l'avenir?

**Pierre Frangi:** La disquette Fotolabo Vision a été lancée il y a maintenant six mois en Scandinavie et depuis plus longtemps encore aux USA. Sur le marché américain, nous avons entamé une deuxième étape avec le traitement d'images via Internet: le client peut sélectionner ce qu'il veut directement sur écran. C'est un développement qui peut s'envisager ici aussi mais c'est

surtout un exemple de tout ce qui nous reste à explorer.

**Panorama:** Quels domaines en particulier?

**Pierre Frangi:** On peut très bien imaginer travailler sur d'autres supports que le papier photo conventionnel, par exemple. C'est pourquoi nous ne craignons pas la concurrence des imprimantes de l'informatique qui sont de toute façon limitées dans les formats, ou dans les supports et qui génèrent des coûts élevés. La cellule d'étude que nous avons constituée devrait déceler également ce genre de débouchés et orienter le groupe sur le chemin de l'image digitale.

**Panorama:** Pensez-vous que le tirage des photos sur papier est appelé à disparaître?

**Pierre Frangi:** En tout cas pas tant que les principaux fabricants continueront toujours à livrer et à développer les produits adéquats, ce qui constitue déjà un élément de longévité. En outre, les nouveaux développements qui sont en train d'émerger s'adressent surtout à une nouvelle génération de clients et non pas aux clients déjà acquis au papier. La photo traditionnelle et la photo digitale cohabiteront encore longtemps pour le plus grand bien de tous les chasseurs d'images.



**Fotolabo Vision et MGI: un logiciel de traitement de l'image sur trois disquettes fournies gracieusement aux clients.**

de meubles du Jorat», les deux patrons mettent les bouchées doubles, à raison de 5 à 6 toussinages par an. Ils ont ainsi pu enregistrer 100 000 nouveaux clients par année et distribuer quelque 50 millions de pochettes en 3 ans. Essentiellement tournée vers la Romandie pour commencer, l'entreprise a ensuite élargi ses activités avec la Suisse alémanique puis le Tessin.

500 000 clients en 1985; avec la reprise de la société par un groupe de financiers suite au décès d'un des fondateurs, l'heure est aux premiers bilans et à une remise en question. Il s'agit de trouver de nouveaux débouchés. A cette époque, l'idée européenne dessine ses premières ondes concentriques sur le vieux continent. Fotolabo Club SA, dans la mouvance, envisage dès lors de passer outre frontières. On anticipe: Fotolabo Club prépare son ouverture en bourse pour constituer des capitaux conséquents. Cette entrée devient effective en 1988.

**France, Allemagne, et puis les autres.**

Les deux grands marchés de la France et de l'Allemagne sont les premiers à être conquis. Viennent ensuite les USA en 1989-1990, la Finlande, puis, la Suède, la Norvège, le Danemark, l'Estonie, la Lettonie. Un second laboratoire est implanté en France en 1993, qui dessert aussi l'Allemagne. Un troisième laboratoire à trente kilomètres d'Helsinki est ouvert avec sa propre unité de production. Enfin l'entreprise rachète une quatrième unité aux USA.

**Demain se prépare maintenant.** Pour Pierre Frangi, directeur général de Fotolabo

Club SA en Suisse, l'image est en train de vivre une révolution par sa numérisation qui permet, entre autres choses, son informatisation. Le siège s'y prépare depuis deux ans, très activement. Le groupe s'est doté d'une cellule d'étude de l'image digitale qui a pour but de déterminer quels seront les produits qui intéresseront le plus large public possible, le moment opportun. Pour l'heure, Fotolabo Club a sorti, mi-décembre 1997, un nouveau produit sur le marché suisse (voir encadré) et prévoit deux nouvelles prestations dans les mois à venir.

ANNIE ADMANE

**Info**

**Fotolabo Club SA en Suisse**

Tous les ans, 14 millions de bobines de pellicule photographique sont développées en Suisse. Fotolabo Club SA, à Montpreveyres/VD, détient 20 pour-cent de ce marché.

Le tirage photo sur papier représente 43 pour-cent de ces 14 millions de bobines. Fotolabo Club est leader sur ce segment (50 pour-cent).

Environ un ménage sur trois en Suisse est client de Fotolabo Club SA. Il n'y a aucune obligation d'achat à être membre du club.

Fotolabo Club SA  
1099 Montpreveyres-sur-Lausanne  
Téléphone 021/ 903 05 05

# La papaye

Ce sont des fruits étranges en ceci qu'ils ressemblent à des melons, mais poussent dans des arbres, et appartiennent à la famille botanique des figes.



Comme l'ananas, la papaye tirerait son nom d'un mot du dialecte caraïbe: «Ababaï.» Né probablement dans le sud du Mexique, le fruit s'est rapidement propagé dans toute l'Amérique tropicale, aux Indes, en Afrique, en Extrême-Orient et pratiquement dans toutes les régions à climat chaud et à la pluviométrie abondante. Le papayer pousse rapidement (3 à 8 mètres) et donne des fruits nombreux (des grappes de 30 à 40 papayes par arbre), dès la première année, mais sa longévité n'est que de 3 à 5 ans.

**Excellent pour la santé.** Appelée aussi «melon des Tropiques», la papaye est un fruit oblong, recouvert d'une peau mince, lisse, ou légèrement côtelée; son

poids moyen est de 300 g dans la variété sélectionnée pour la consommation européenne mais peut atteindre plusieurs kilos dans d'autres. La section du fruit montre une cavité centrale où se trouve une quantité importante de petites graines noires (non comestibles en raison de leur haut pouvoir laxatif), recouvertes de mucilage, qui font un peu penser à du caviar Béluga. La substance crémeuse située dans l'alvéole à pépins contient la papaïne, ferment qui facilite la digestion. On dit qu'elle régularise également les fonctions du foie, réduit les ballonnements, aide à soigner les ulcères de l'estomac ainsi que du duodénum. Son absence en sodium est idéale pour les diètes, les enzymes de papaïne contenues dans le fruit étant recommandées pour qui souffre de cholestérol, notamment. La chair, quant à elle, est épaisse, charnue, juteuse et parfumée et de couleur jaune plus ou moins orangé. Elle apporte autant de vitamines B1, B2 et C que l'orange et beaucoup de vitamines A. En outre, elle est riche de 8 à 11 pour-cent de sucre inverti. Pour la déguster, il suffit simplement de la couper dans

le sens de la longueur, puis d'ôter les graines. Le jus de citron vert met en valeur son parfum et on peut la manger en entrée comme en dessert. Elle est excellente au petit déjeuner, mais

aussi en salade mixte ou en sorbet, avec un cocktail de crevettes.

**Quand la manger.** Une bonne papaye doit être souple à la pression des doigts à ses deux extrémités. Elle peut néanmoins s'acheter encore verte et mûrir à température ambiante de la maison. Elle se conserve également bien dans le bac à légumes du réfrigérateur pendant une quinzaine de jours, mais pas avant complète maturation visible à la prédominance jaune de sa peau.

SIMON VERMOT

## Gaufres à la papaye

Confectionner six gaufres et les maintenir au chaud. Peler 4 papayes bien mûres et les débarrasser de leurs pépins. Détailler la chair en dés. Arroser d'un petit verre d'alcool de votre choix et laisser macérer une heure au frais en remuant de temps en temps. Fouetter ensemble 200 g de fromage blanc et 10 cl de crème fraîche épaisse. Sucrez à volonté puis incorporer les dés de papaye. Etaler cette préparation bien refroidie sur chaque gaufre chaude. Saupoudrer d'amandes effilées et déguster aussitôt.

## La papaye en bref

- > Production: Brésil, Inde, Indonésie, Mexique, Zaïre, Afrique du Sud, Côte d'Ivoire, Etats-Unis (Hawaii, Floride, Californie), Caraïbes.
- > Aspect: forme ovale, rappelant la mangue ou certains melons. Pas de noyau, mais de gros pépins noirs au milieu. Peau lisse jaune ou vert sombre. Pulpe orange à rouge.
- > Saison: toute l'année.
- > Comment la choisir: La peau ne doit pas être trop «belle». Les fruits mûrs ont une odeur melon-pêche. Mûre, elle est souple sous les doigts à ses extrémités et de couleur jaune.
- > Qualités nutritionnelles: peu calorique, 44 calories/100g. Riche en vitamines A et C.
- > Conservation: craint le froid, ne pas mettre à une température inférieure à 8 degrés.



# Action d'hiver pour les lecteurs de Panorama

## La traditionnelle parka cirée des quatre saisons. Imperméable et coupe-vent.

„Royal Windsor“ – le fournisseur officiel de la Maison Royale d'Angleterre

DOUBLURE D'HIVER

**49,-**

Art.-No. voir tableau

Capuche amovible avec doublure en tissu écossais original 100 % coton.

- Doublure d'hiver facile à poser et adaptée à toutes les parkas cirées.
- **Agréablement chaude et pratique.**
- 100% polyamide DuPont de grande qualité



Col velours mille-raies de qualité et souple, aspect classique, agréable et chaud sur la peau.

Boutons-pression en laiton massif

Coton d'Égypte très fin, enduit de cire originale COUPRA. Protection maximale contre le vent et le froid.

Deux poches manchon pour garder les mains chaudes à tout moment.

Poignets coupe-vent pour une protection efficace contre le vent et la pluie.

Deux grandes poches extérieures. Vous serez étonnés de tout ce qu'elles peuvent contenir.

Poche dans le dos avec fermeture à glissière des deux côtés.

Boutons-pression pour fixer la doublure d'hiver

Oeillets d'aération sous les bras

1 poche intérieure pratique pour vos papiers d'identité, cartes de crédit et autres effets personnels.

Patte de protection coupe-vent sur la fermeture à glissière. Isole du vent et de l'humidité.

Fermeture à glissière à double sens en laiton résistant.

Doublure en tissu écossais original 100 % coton.

Poignets coupe-vent pour une protection efficace contre le vent et la pluie.

Prix de vente recommandé Sfr. 450.-  
**Rabais Personnel -66%**

**PRIX PERSONNEL**

**149,-**

Art.-No. voir tableau

**Capuche incl.**

Coutures et bas du dos renforcés nylon pour empêcher l'eau d'entrer.

### Tableau comparatif des tailles

Votre taille correspond à:	S	M	L	XL	XXL
Taille dame	34 36	38 40	42 44	46 48	50
Taille homme	44 46	48	50 52	54 56	58

Existe en trois coloris: Art.-No.  
 Forest-green (vert foncé) GR 10  
 Navy-blue (bleu marine) BL 20  
 Topas-brown (marron foncé) BR 30

Prière de ne pas oublier le No d'article

La parka cirée anglaise "Royal Windsor" d'une coupe à la mode garantit un confort exceptionnel à celui qui la porte. L'extérieur de la parka est en coton de grande qualité enduit d'une couche de cire imperméable. Le corps respire facilement dans la "Royal Windsor" dont l'entretien est très facile. La fermeture à glissière et les boutons-pression peuvent être ouverts des deux côtés, permettant ainsi une grande liberté de mouvement. La doublure intérieure est en tissu écossais 100% coton. Portable été comme hiver. Fabriquée dans une petite entreprise artisanale du nord de l'Angleterre.



**Idéal pour l'entretien:**

■ "Granger's Wax Spray"  
Art.-No. 920 Sfr. 12.-

GRANGER'S WAX SPRAY

**12,-**  
Art.-No. 920

### Bon de commande pour les lecteurs Panorama

Oui, je commande:

Royal Windsor parka cirée à Sfr. 149.- selon tableau ci-contre

Ex. doublure d'hiver à Sfr. 49.- (Art.-No. WF 30.1) pour taille S, M, L

Ex. doublure d'hiver à Sfr. 49.- (Art.-No. WF 30.2) pour taille XL, XXL

Ex. "Granger's Wax Spray" (Art.-No. 920) pour Sfr. 12.-

Les articles seront disponibles jusqu'à l'épuisement du stock. Les commandes sont prises en compte en fonction de leur arrivée. Pas de boutique. Vente uniquement par correspondance. Tous les prix y compris la T.V.A.

	S	M	L	XL
GR 10				
BL 20				
BR 30				

Indiquez la quantité

Nom et Prénom: 121

Rue:

Ville/code postale:

No.Tél.:

Signature:

Date:

Renvoyez le bon de commande à:

**Action d'hiver Panorama, WWB, Flughafenstrasse 235, 4025 Bâle**  
**Téléphone de commande et information 061-381 80 33, Fax 061-381 80 34**

Vous recevrez les articles commandés (livraison en fonction du stock) par paquet postal avec facture envoyé directement par la fondation WWB, institution de droit public pour l'intégration économique et sociale des personnes handicapées.

CLUBSHOP by PRIMORSE

# Sabine Gonard: feu et métal

«Un bijou, c'est quelque chose qui est en mouvement. Il faut le porter. Mais surtout, c'est quelque chose d'absolument féérique, il doit être remarqué, il doit enthousiasmer...» Sabine Gonard, elle, est enthousiaste. Elle porte son métier en petites taches de lumières dans le regard, comme elle pose des brillants «en petites taches de lumières» sur ses bijoux.

Elle voulait devenir vulcanologue, mais a renoncé à ce paysage d'explosions et de cendres, parce qu'il fallait faire de la montagne et de la chimie», avoue-t-elle en riant. La voici à Lausanne, absorbée totalement par la création de bijoux, ceux qui de temps en temps imposent leur masse élégamment plissée sur les panneaux d'affichages.

Passionnée depuis toujours par le feu et le métal, elle travaille la pierre, fille du premier, mère du second. C'est elle qui l'inspire, elle le sait après des années d'expérience. «Oui, quand j'achète une pierre, je sais inconsciemment ce que je vais en faire. Je le vérifie par après avec mes croquis.»

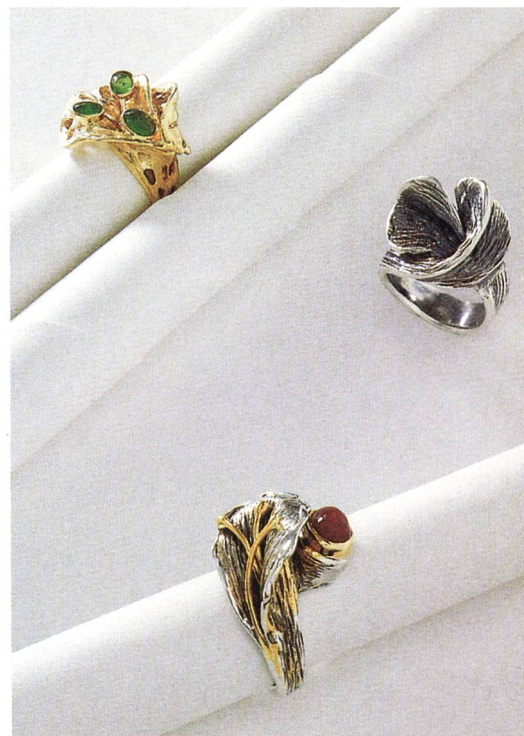
Quand on lui rend visite, on effeuille les vitrines, pièce après pièce. Cette opale, incroyable de bleu, cette agate ancienne, cette covelline nocturne... Elle les habille d'argent qu'elle drape autour d'elles comme du velours, ou sculpte comme une feuille morte. Y jette parfois un peu d'or, une pierre minuscule en léger contrepoint. Fait tenir le tout sur de la corde de guitare, du caoutchouc, ou du plexi.

C'est beau. «J'aime travailler à contre-courant, explique-t-elle. J'aime l'asymétrie, les objets hybrides. J'aime que mes bagues soient de travers. Je sertis l'opale la plus chère à côté de brillants sans grande valeur. Je mélange l'or et les matières synthétiques. C'est une vraie satisfaction que de me détourner de ce qui est convenu.»

Sabine Gonard porte le collier «Opulence», plissé d'argent doré avec opale mosaïque.



Photos: François Martin



«New Orleans», «Voluptueuse» et «Pétale de brousse».

Elle regrette qu'on arbore autant de bijoux, tout le temps. «On en voit beaucoup trop, estime-t-elle, toutes ces pièces de séries qui se ressemblent! Le drame, c'est que tout le monde fait la même chose. Il vaudrait mieux sortir sans rien, et ne porter un collier, ou une bague, que lorsqu'ils sont vraiment beaux.»

Evidemment, le chaland pense au prix. S'il a peu de moyens, il renonce. «C'est dommage, déplore Sabine Gonard. Il pourrait économiser l'argent qu'il dépense pour tous ses bijoux bon marché et s'acheter une seule fois quelque chose de beau.»

Et quand il est riche, il aime se montrer avec un bracelet ou des boucles d'oreilles griffées. Mais à la concurrence des grands bijoutiers, elle oppose une réalité de plus en plus piquante: ses bijoux à elle ne sont pas copiés par les faussaires.

GENEVIÈVE PRAPLAN

## Info

### Sabine Gonard Création de bijoux

Espace Galerie, 7 place de la Palud,  
1003 Lausanne.

Ouvert de mardi à vendredi  
de 10h00 à 12h00 et de 14h00 à 18h00.

Le samedi, de 14h00 à 17h00.



Notre société et le contexte économique se sont profondément modifiés au cours des dernières années. Une chose est cependant restée constante: les Suisses continuent à rêver d'accéder à la propriété. Invariablement, la majorité considère que la propriété est la forme idéale d'habitat. Cela est tout aussi valable pour la jeune génération que pour les anciens. Planifier, construire, partir à la recherche de l'objet idéal, sont

sans doute des choses qui demandent une grande implication. On n'a que très rarement la chance de pouvoir se permettre une erreur quitte à recommencer une seconde fois, mieux armé. Le dicton veut qu'on achète une maison qu'une fois dans sa vie. En se préparant bien, une telle acquisition peut être un succès. Avec cette nouvelle série, nous espérons pouvoir vous guider quelque peu dans vos choix. (j.z.)

## L'accès à la propriété (1)

# «Une villa standard avec vue sur le lac, SVP!»

Il y a actuellement une pléthore de maisons à vendre sur le marché immobilier. De la maison conventionnelle à prix avantageux, y compris un lopin de terrain, jusqu'à la villa luxueuse avec vue sur le lac, on a vraiment le choix. Mais pour trouver l'objet approprié, il vaut mieux définir, au préalable, ce qu'on espère réellement, tant sur le plan de l'habitat que sur celui de la qualité de vie.



Photos: Bildagentur Baumann

**G**rand salon et salle à manger de 60 m<sup>2</sup>», «Cuisinière vitrocéramique et carrelage en marbre» – deux exemples des promesses qu'on trouve, à longueur d'annonces, dans les journaux. En votre qualité d'acheteur potentiel, vous aurez à peser le pour et le contre de tous ces petits «extras». Pour ce qui est de la profusion de l'offre et de son aspect commercial, il semble bien que la propriété immobilière soit déjà devenue un produit de consommation courant.

Mais, malgré l'offre et des prix assez bas actuellement, il n'est pas aussi simple de trouver l'objet de ses rêves. Il arrive trop souvent que les acheteurs disent, après une recherche longue et infructueuse: «Si seulement j'avais acheté la maison que j'ai visitée il y a six mois.» Il n'est pas rare, d'autre part, qu'on finisse par regretter à posteriori un achat, parce que finalement, la maison ne correspond pas aux habitudes de vie.

Il est donc d'autant plus important de bien cerner l'essentiel de ce qu'on veut.

**Faites une liste.** Marianne Daepf, architecte d'intérieur, préconise de «réfléchir à ce qu'on veut avant même de consulter les petites annonces». Il vaut la peine de rechercher ses propres représentations et envies – indépendamment de ce que disent les amis ou de toute idée préconçue. Les professionnels recommandent d'établir une liste avec des critères clairs. Entre autres, la situation souhaitée, le prix envisagé, le style architectural et de construction, la grandeur et le nombre des pièces, la conception intérieure, la distance aux transports publics, aux écoles et aux centres commerciaux, l'environnement social.

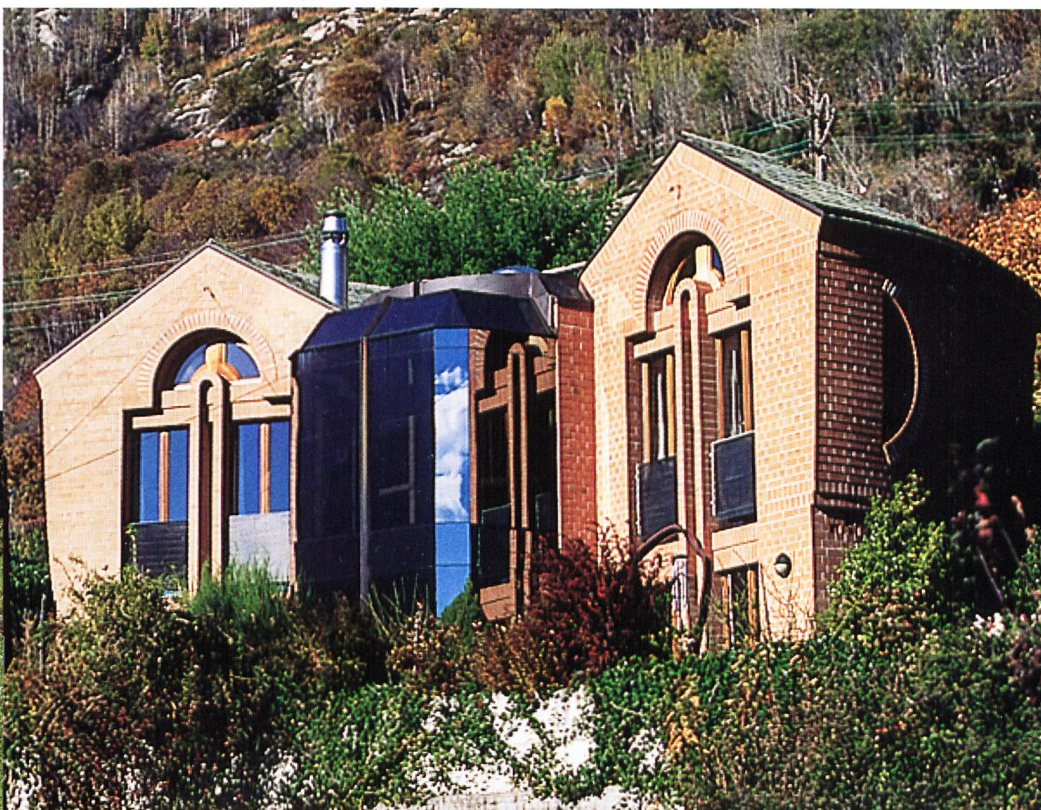
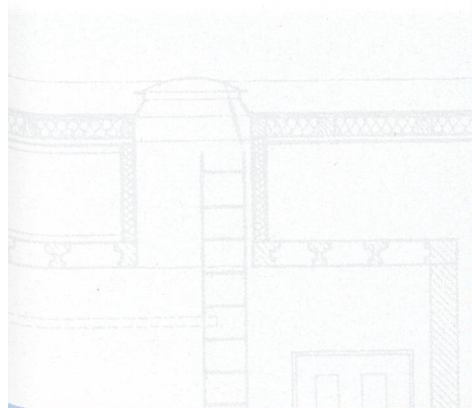
Si vous fixez des priorités, vous courez moins le risque de vous laisser séduire par telle ou telle autre proposition. Il est vrai qu'aujourd'hui, par

exemple, la mode est aux surfaces ouvertes, aux entrées et aux salons/salle à manger spacieux. Mais, dans la pratique, de nombreuses personnes ne savent pas comment utiliser de telles surfaces. «Il y a beaucoup de gens qui préfèrent encore fermer des portes», ajoute Marianne Daepf. Des espaces qu'on peut séparer ou de petites pièces individuelles au lieu d'une grande salle habitable, sont plus souples à vivre. Qui plus est, l'agencement des espaces a une importance toute particulière. Une construction doit être conçue de façon à ce que les activités journalières puissent se dérouler dans des espaces contigus. Il faut éviter bien sûr les interférences désagréables entre ces diverses activités.

**Rédigez un «journal de bord».** La tenue d'un «journal de bord» est une aide précieuse pour déterminer vos besoins en habitat; vous y décrivez les journées de tous les membres de la



L'offre immobilière est grande, ce qui ne facilite pas la décision.



famille et l'usage qu'ils font des pièces. C'est une bonne façon de répondre à des questions telles que: un seul sanitaire est-il suffisant? Combien nous faut-il de chambres à coucher? Avons-nous besoin d'un petit espace de travail?

En outre, vous devez essayer d'imaginer quelles seront les éventuelles futures modifications – par exemple, l'agrandissement du cercle familial, si quelqu'un se mettra à travailler à domicile, quand les enfants décideront de partir, etc. Les besoins en habitat évoluent avec l'âge ou quand la maison devient l'habitat de la seconde génération. N'oubliez pas: la propriété est un investissement dans le futur. La maison ne doit pas impérativement être taillée aux mesures du noyau familial (père actif, mère et deux enfants), étant donné que les formes de composition des familles et des ménages sont devenues très diverses. Il en résulte d'ailleurs une autre recherche quant à la situation de l'habitat. C'est pourquoi

il est important que votre maison soit d'une utilisation «élastique». Une construction qui accorde juste la place qu'il faut à un téléviseur, un canapé et un bureau, ne répond plus du tout aux besoins actuels.

**Compter avec réalisme.** Sur la durée, la meilleure solution n'est pas forcément la situation qui doit répondre au maximum aux besoins et aux désirs, mais plutôt celle qui offre le meilleur équilibre entre son utilisation et ce qu'elle apporte. A quoi vous servirait un habitat luxueux qui en «mettrait plein la vue» à vos amis mais qui pèserait trop lourd sur votre budget? Sur ce point, il est important de tenir compte, dans vos calculs, des frais annexes et des investissements futurs que vous devrez peut-être consentir. Le même raisonnement vaut pour les éventuelles fluctuations de revenu. Les avantages et les inconvénients du lieu doivent être

pesés avec autant de réalisme. Rêver d'une villa individuelle en plein centre ville dans un cadre de verdure est une utopie. Contrôlez les distances, calculez le temps et les frais du trajet au lieu de travail, pour aller faire les courses ou pour aller rendre visite à des amis ou à la famille. Une maison qui vous offre un cadre idyllique mais qui vous éloigne trop de votre lieu professionnel, n'est assurément pas le meilleur choix.

Il faut bien sûr du temps pour se consacrer à tous ces points de façon scrupuleuse. Parfois, un long processus de réflexion et différentes comparaisons vous font trouver les bons arguments pour prendre une décision. Cela requiert de votre part de bien connaître vos propres besoins et ceux des membres de votre famille. Mais cela représente la meilleure base qui soit pour améliorer votre cadre d'habitat et donner, finalement, le petit plus qui manquait à la qualité de votre vie.

JÜRIG ZULLIGER

**Kofi Zuberbühler, 8 ans:**  
**«Tout le monde m'aime.**



**Tant que je reste mignon.»**

# Vendre ou louer?

Les propriétaires de maison qui pour une raison ou une autre doivent partir, ont deux possibilités: vendre ou louer. Chaque option a ses avantages et ses inconvénients.

Pour la plupart, il est difficile de quitter son chez-soi. Et pourtant, les causes sont nombreuses: changement professionnel, divorce, agrandissement de la famille, besoin de plus de place.

**Quelle est la valeur de la maison?** Nul doute que le prix de vente possible sur le marché immobilier actuel est un élément déterminant dans le choix de la solution adoptée. Mieux vaut ne pas se faire trop d'illusions. Depuis 1991, les prix ont chuté. Et on n'attend pas un revirement de situation sous peu – dans le meilleur des cas, ils devraient se stabiliser. Inutile donc de mettre votre maison en location dans l'espoir de jours meilleurs pour la vendre à un prix plus favorable plus tard.

Si la maison n'est pas du premier choix, tant au niveau de sa situation géographique que de son type de construction, on peut craindre une baisse de prix supplémentaire. «C'est le marché qui fait le prix» souligne Urs Tschudi, agent immobilier spécialisé dans la propriété chez Walde & Partner à Uster. Une estimation sur la base du terrain et de la valeur d'assurance de l'immeuble, tenant compte aussi de l'environnement ainsi que de l'ancienneté n'est que pure théorie, poursuit le professionnel.

Les objets construits en plein boum des années fin 80 et début 90, à prix élevé, sont

vendus à perte actuellement. En revanche, les propriétés bien situées et construites avant 1985 sont négociables avec gain.

**La situation géographique est déterminante.** Comme pour tous les immeubles, la situation géographique est essentielle. Si l'objet est décentré, il est possible que la mise en location soit la seule solution possible à l'heure actuelle, parce que vous ne trouverez pas d'acheteur. Les propriétaires de maisons sises dans des endroits plaisants, dans des agglomérations ou au bord de nos lacs sont plus chanceux. On peut aussi bien vendre que mettre en location.

D'autre part, l'état de la construction joue un rôle important. Si des rénovations s'avèrent nécessaires, la vente est la meilleure solution. «Les dépenses pour mettre au goût du jour une construction sont tout simplement hors de proportion», précise Urs Tschudi.

A tout cela s'ajoutent également des considérations fiscales: à de nombreux endroits, l'impôt foncier dépend du délai entre l'achat et la revente. Pour économiser des impôts, et selon les circonstances, il est préférable de repousser la vente et de mettre la maison en location.

Mais hormis toutes ces considérations pécuniaires, les critères personnels et familiaux sont, bien sûr, fondamentaux. Y-a-t-il par exemple des héritiers qui seraient intéressés à reprendre la maison plus tard?

Si tel est le cas, la famille et les héritiers ont souvent à cœur de garder la maison dans le patrimoine.

De même, un changement de domicile qui revêt un caractère provisoire peut être la raison de préférer une location à une vente.

JÜRIG ZULLIGER



Photo: André Albrecht



**BON DE COMMANDE**  
pour le service d'art «Hans Erni»  
**Offre spéciale réservée aux lecteurs de PANORAMA**

**Oui**, envoyez-moi l'ensemble de base en 8 pièces du service d'art «Hans Erni» (2 grandes assiettes, 2 petites, 2 tasses et leurs sous-tasses) au prix de lancement de Fr. 199.-- seulement au lieu de Fr. 229.-- plus participation aux frais d'envoi: Fr. 8.50. (Une seule offre par foyer.)

**J'économise ainsi Fr. 30.--.**

De plus, comme lecteur de PANORAMA, je recevrai **gratuitement 2 verres à champagne assortis** avec un élégant décor doré créé par Hans Erni et d'une valeur de Fr. 30.--.

**Le droit de retour du service non utilisé est de 30 jours.**

Je désire recevoir une facture du montant total.

Je désire payer en deux mensualités de Fr. 99.50 chacune (Participation aux frais d'envoi avec le 1er versement). **Le paiement en deux fois n'entraîne aucuns frais supplémentaires.**

Avec l'ensemble de base, je recevrai de plus amples informations sur la façon de compléter et d'enrichir mon service d'art «Hans Erni».

(Veuillez remplir en caractères d'imprimerie):

Nom

Prénom

Rue/No

NPA/Ville

Téléphone (la journée)

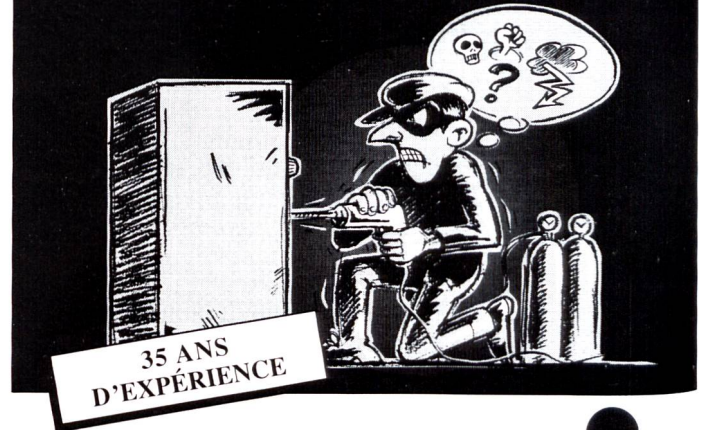
Date

Signature

Coupon à compléter et à renvoyer à:  
**Union Suisse des Banques Raiffeisen**  
**Mme J. Wild, Postfach, 9001 St.Gallen**

39548

Seuls les **professionnels**  
du **coffre-fort** font  
barrage aux **cambricoleurs**  
**chevronnés.**



**HANS WALDIS**

**TRESORE · GMBH**

Riedmattstrasse 12 · CH-8153 Rümlang

Tél. 01/817 34 36 · Fax 01/817 30 01

Livraison dans toute la Suisse

Notre exposition permanente est ouverte  
également le samedi de 8<sup>30</sup> à 12 heures

**“Chaque  
jour  
un nouveau  
défi!”**



**L'Aide Suisse aux Montagnards**

Demandez notre bulletin de versement  
Téléphone 01/710 88 33



## OFFRE SPÉCIALE RÉSERVÉE AUX LECTEURS DE PANORAMA

Hans Erni est incontestablement l'un des artistes les plus célèbres de Suisse. Aujourd'hui encore, il est prêt à relever de nouveaux défis. Apparemment, sa force créatrice artistique est inépuisable. Il vient de concevoir, en collaboration avec la manufacture de porcelaine Langenthal et Bradford Editions un service d'art unique, que vous pouvez commander grâce à cette offre spéciale.

# Un merveilleux SERVICE D'ART



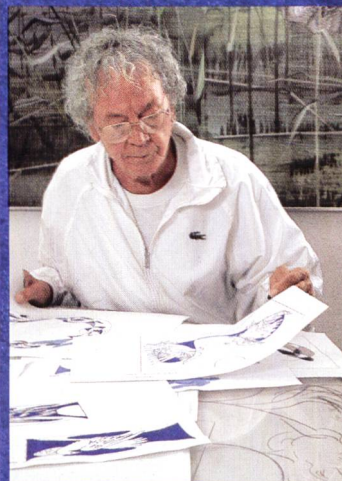
Celui qui veut faire plaisir à ses hôtes, sait combien une table bien mise contribue à créer une atmosphère particulière. Lorsqu'on invite ses meilleurs amis à une sympathique réunion ou pour un tranquille tête-à-tête, la porcelaine précieuse, les verres élégants et les accessoires assortis contribuent beaucoup à former un cadre agréable. Surprenez vos convives avec un merveilleux service d'art. Vous pouvez dès maintenant commander chez nous l'ensemble de base avec les verres à champagne assortis de Hans Erni. Les décors bleu foncé, dans le style inimitable Hans Erni, ressortent remarquablement sur la

porcelaine aux formes élégantes. Bien sûr, ce précieux service d'art passe au lave-vaisselle et est d'une qualité durable exceptionnelle. Vous pouvez donc en profiter jour après jour. L'ensemble de base composé de 8 pièces, soit 2 grandes assiettes et 2 petites assiettes ainsi que 2 tasses avec leurs sous-tasses, vous est proposé au prix de lancement avantageux de Fr. 199.-- seulement. De plus, en tant que lecteur de PANORAMA, vous recevrez GRATUITEMENT en cadeau 2 verres à champagne assortis avec décor doré. Vous trouverez page suivante le bon de commande pour profiter de cette offre spéciale.



Votre cadeau

L'artiste Hans Erni avec les projets d'origine de son service d'art.



Photos: Ch. Perret



Au-dessus  
du brouillard

## Détente au Brünig: Ski ou balade à Lungern-Schönbüel



Votre chez vous estival: l'hôtel «Rössli»  
à Lungern

«Société d'embellissement»: c'est ainsi que se baptisèrent, en 1897, les cercles d'encouragement au tourisme qui fondèrent leur union à Lungern au col du Brünig. C'est cette union qui encouragea, dès le départ, le tourisme extérieur. Avec 164 lits, l'offre d'hébergement était encore bien rudimentaire et se concentrait surtout en été. Mais la mise en exploitation d'un téléphérique en 1961 a enfin lancé les sports d'hiver à Lungern-Schönbüel.

Le village de Lungern se trouve au Nord de la vallée de Sarneraa, au bord du lac du même nom, au pied du col du Brünig, à 750 mètres. Le téléphérique emmène les gens depuis le village, par-dessus les Turren (1500 m) jusqu'à la station de Schönbüel. C'est là qu'on découvre les fascinantes Alpes de Suisse centrale ainsi que l'Oberland bernois. On pourrait presque toucher du doigt le Eiger, le Mönch et la Jungfrau.

**Simple et accueillant.** A ne pas manquer également, la famille B. et D. Caluori-Imfeld, à l'hôtel Rössli\*\*. Ce petit hôtel avec chalet dispose de plus de 20 chambres doubles et héberge surtout les touristes et les amateurs

de sport. Dans son carnet, la restauratrice sait séduire ses hôtes, non seulement avec sa cuisine de tous les jours, mais aussi avec des spécialités régionales et des pizzas toutes fraîches. Le matin, c'est au tour du restaurateur qui, avec soin et amabilité, sert le petit déjeuner aux lève-tôt et aux couche-tard. Qu'on choisisse les «Chörnlipicker» ou les «Brotfan»: le buffet pourvoit à toutes les envies.

**Petit mais très varié.** Le domaine skiable de Lungern-Schönbühl est destiné à tous les sports alpins. La garantie d'avoir de la neige ainsi que son exposition au sud promettent beaucoup de plaisir sur et hors pistes. 18 kilomètres d'excellentes pistes préparées avec tous les niveaux de difficultés attendent tous les skieurs et snowboarders. Un impressionnant parc à snowboard avec un halfpipe naturel et d'autres obstacles garantissent le fun total. Les écoles de ski et de snowboard ne manquent pas davantage.

**Une nouvelle dimension du plaisir.** Avez-vous déjà vécu l'incroyable sensation d'être suspendu dans le vide, de vous coucher dans les virages et de laisser retomber derrière

### Info

#### Réservations et informations:

Office du tourisme  
de Lungern-  
Schönbüel,  
6078 Lungern.  
Tél. 041/ 678 14 55,  
fax 041/ 678 10 68.



## Du plaisir en famille



vous la neige en un flot de glace blanche? Le carving est le dernier cri des sports branchés (voir article en page 41). Tenté?

**De nombreuses possibilités.** Ceux que les dernières tendances attirent moins, pourront aller profiter de l'ensoleillement de superbes journées, au-dessus de la limite du brouillard dans une de ces petites auberges de montagne comme on n'en fait plus. Ou s'offrir une balade sympathique en plein hiver. Les touristes sportifs, quant à eux, peuvent emprunter les longues pistes tracées de ski de fond à Lungern, proche du Hasliberg, ainsi qu'à Langis. Les amateurs de parapente trouveront des conditions idéales à Lungern-Schönbüel. Des pros, bien entraînés et expérimentés proposent également des vols accompagnés aux intéressés.

Pour les amateurs d'art, une visite aux ateliers des illustrateurs Lukas Gasser et Karl Imfeld s'impose. De nombreuses églises et chapelles sont à voir, à Lungern et dans les environs.

Découvrez Lungern-Schönbüel avec les conditions de faveur réservées aux sociétaires des Banques Raiffeisen! (cho.)

## Vacances de neige à l'Hôtel Rössli\*\*, Lungern

### Prestations

- > 2 nuitées à l'hôtel-châlet, en chambre double, avec douche/WC et TV
- > Riche buffet de petit déjeuner
- > Repas du soir: menu à 4 plats, souper aux chandelles et une fois, «Älplermagaronen im Chesseli» avec compote de pommes

### Forfait 1: cours de ski et de carving

- > 3 jours d'abonnement aux remontes-pentes Lungern-Schönbüel, incluant le skilift depuis le village
- > Cours de ski-carving en après-midi, incluant la location des skis

### Forfait 2: marche, art et culture

- > Excursion au Hasliberg avec marche sur le chemin des marmottes entre Käserstatt et Mägisalp, incluant train et car postal
- > Visite des ateliers d'art de Lukas Gasser et Karl Imfeld

Il est possible de réserver le forfait 2 avec un appartement de vacances pour 8 jours. En ce cas, les prestations de l'hôtel ne sont plus comprises. Ces offres sont valables jusqu'au 13 avril 1998 et pour tous les jours de la semaine.

### Prix spécial sociétaires Raiffeisen:

<b>Forfait 1:</b> Adultes	Frs. 255.- (au lieu de 345.-)
<b>Forfait 2:</b> Adultes, avec demi-abonnement	Frs. 170.- (au lieu de 190.-)
Rabais sans demi-abonnement	Frs. 25.-
Supplément pour chambre individuelle. Pour deux nuitées	Frs. 10.-
Nuit supplémentaire avec demi-pension	Frs. 65.-

Les enfants, adolescents et retraités paient un prix réduit forfaitaire (validation auprès des offices du tourisme, des remontes-pentes et de l'hôtel). On peut louer des appartements de vacance dès Frs. 140.- par personne et par semaine (8 jours / 7 nuitées). Lors de la réservation, veuillez indiquer de quelle Banque Raiffeisen vous êtes sociétaire.



## Faites-nous confiance



Votre Banque Raiffeisen privilégie l'être humain. C'est un principe fondamental que nous mettons en pratique tous les jours. Qu'il s'agisse d'épargne, de placements, de trafic des paiements, de crédits, de prêts ou d'hypothèques, les prestations que nous offrons sont très avantageuses. Nous sommes votre partenaire de confiance.

# RAIFFEISEN



La crédibilité bancaire

## Annonces dans le magazine Panorama.

KRETZ AG, Verlag und Annoncen, General Wille-Strasse 147, Postfach, CH-8706 Feldmeilen, Tél. 01 923 76 56, Fax 01 923 76 57

Moments de plaisir sublime. Douches et baignoires Koralle.

**Koralle**

Plaisir doublé du bain  
et de la douche avec KORALLE

Commandez encore aujourd'hui la documentation détaillée ou visitez l'exposition du commerce sanitaire spécialisé près de chez vous. BEKON-KORALLE AG, 6252 Dagmarsellen, Téléphone 062 - 756 00 10, Fax 062 - 756 23 18

Carving

# Le ski nouvelle formule

Le ski vit aujourd'hui la plus grande révolution de toute son existence: le carving, une discipline toute en puissance. Ce ski, fortement échanuré, convient aussi bien aux pros qu'aux débutants. C'est tout «fun».

Tout a commencé il y a six ans, en fin de saison en Autriche. Hans Hinterseer met dans les mains de Rubi Heinz, des skis aux dimensions de rêve: 100 – 60 – 100; 100 millimètres de large à l'avant et à l'arrière, et 60 au milieu, une véritable taille de guêpe. «Essaieles au moins une fois», recommande Hans, ex-slalomieur de classe mondiale, devenu crooner chantant depuis lors. Rubi Heinz, moniteur à l'École de ski de Beantenberg, vice-directeur de l'Union suisse des écoles de ski et membre de l'équipe de test Kneissl, s'est prêté au jeu et n'a «rien remarqué de particulier».

Il a d'abord commencé à modifier sa technique: tout le poids du corps en avant pour exercer une pression sur les pointes. Et au lieu d'amorcer les virages en force avec un mouvement de haut en bas, il s'est contenté de pousser ses hanches à l'intérieur afin de positionner les skis sur les carres. Enfin, au lieu de dévaler la pente avec ses skis bien serrés, il a écarté ses planches de la largeur des hanches. C'est à ce moment que, pour la première fois, il a éprouvé le fameux carving feeling, lorsque «les forces engendrées par la vitesse dans la courbe se sont trouvées modifiées».

**Un ski-confort.** Tous ceux qui essaieront pour la première fois le ski carving sans instructions particulières, vivront la même expérience que Heinz Rubi il y a maintenant six ans.

Seulement, la plupart ne maîtrisent pas forcément cette nouvelle technique. C'est donc justement bien que le carving soit plus court qu'un ski alpin conventionnel (170 cm au maximum), car il tourne plus facilement. Dans la neige fraîche, sa largeur donne de l'élan. Pour les skieurs qui sont bien rodés au ski traditionnel, le carving devient du ski-confort. Mais si on souhaite l'exploiter au maximum, il est préférable de prendre quelques leçons avec un «pro» du carving.

Quant aux enfants, ils ont d'excellentes dispositions. Par nature, ils économisent le mouvement et ne cherchent pas à tourner en force: ils savent utiliser le mouvement des hanches.

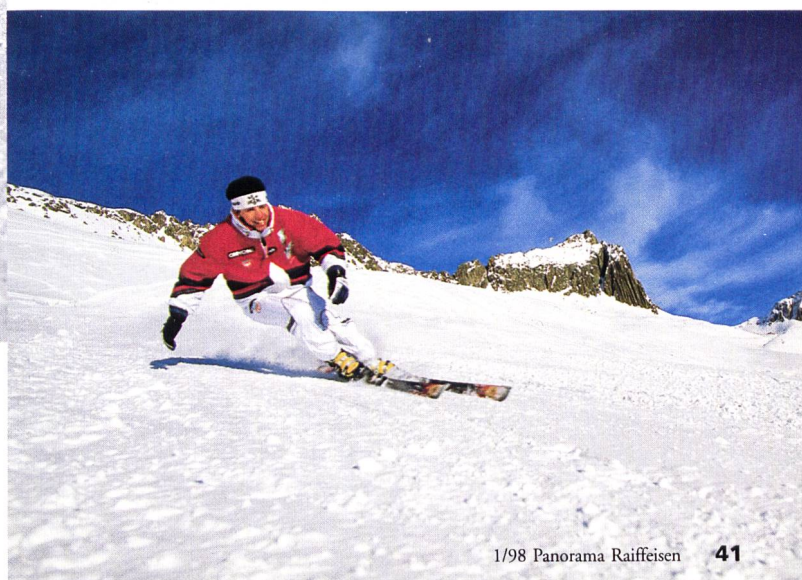
**Une réponse au snowboard.** Le ski-carving apporte de l'air frais dans une branche où on n'a plus rien vu de neuf depuis plusieurs années. En fait, c'est la réponse en deux lattes au snowboard. Et cela ne tient pas seulement à la forme de ces lattes, mais également au feeling qu'elles procurent: le plaisir, la satisfaction et l'aventure sont au rendez-vous. Durant l'hiver 1995/96, 300 000 paires de ski ont été vendues en Suisses, dont 10 pour-cent étaient des carvings. Cette année, ils devraient représenter 50 pour-cent des ventes.

D'autre part, Heinz Rubi est convaincu du fait que le ski-carving révolutionnera aussi la discipline du slalom alpin, car dit-il, «les bâtons disparaîtront». Ils devraient être remplacés par des toiles triangulaires que connaissent déjà bien les snowboarders: avec leur quelque 50 centimètres de haut, elles permettent aux skieurs de prendre l'extrême dans les courbes. Si bien que dans les virages, on frôle la neige avec le torse ou, pour le moins, avec une main. «Ça, c'est le carving», s'exclame Heinz Rubi, et de préférence sans bâtons, s'il vous plaît!

MARTIN ZIMMERLI



Le carving, la réponse en deux lattes au snowboard.



# Echiquier ou écran

Avec l'élection de «El Grande» jeu de l'année 1996, les jeux un peu compliqués ont connu un regain de succès – et à plus forte raison, les jeux sur ordinateur.



Photos: André Albrecht

Stéphane engloutit en vitesse la dernière bouchée de son omelette aux légumes et décide d'assiéger la Castille avec cinq cavaliers, afin que Vincent perde la suprématie sur sa région. Adrien prend son roi pour le placer à Grenade et s'assure ainsi deux points de bonus. Quant à Patrick, il exige un droit de passage dans ses provinces et prend un point décisif sur Bruno.

Le jeu auquel s'adonne en soirée ce petit cercle s'appelle «El Grande». Assez complexe dans son déroulement, il est un peu à contre-courant des jeux actuels. Le spécialiste en jeux,

Synes Ernst, déplore qu'aujourd'hui, la tendance soit aux jeux simples et de surface, que les magasins vendent sans avoir à les expliquer. Cependant - ou peut-être à cause de cela - «El Grande» s'est vu décerner la mention «jeu de l'année 1996» par un jury de critiques, dont Synes Ernst est le président.

**Trois qualités essentielles.** Quant à savoir combien d'exemplaires de «El Grande» ont été vendus depuis que le jeu a été primé, le secret reste entier. Toutefois, le fait que deux nou-

veaux développements du jeu soient déjà lancés sur le marché, est suffisamment éloquent. Ce succès (commercial) dément donc toutes les prophéties qui ont voulu nous faire croire que les jeux informatiques détrôneraient bientôt les jeux de société conventionnels. D'un autre côté, on entend souvent dire que dans l'univers des jeux informatiques, l'aspect sanguinaire prime sur le reste, qu'ils n'ont aucune valeur pédagogique, qu'ils sont plutôt abrutissants pour les enfants, qu'ils sont diaboliques et par conséquent, qu'ils sont à déconseiller.

## A quoi pourrait-on bien jouer?

Voici quelques suggestions de jeux:

### Jeux sur CD Rom

**Le traditionnel:** «Le Jass du samedi». C'est le plus gros succès de Suisse (20 000 CD vendus). On y joue différemment selon que la version est allemande ou française, ou selon que l'on compte les annonces ou pas. On peut, si l'on veut, faire appel à l'arbitrage de Jürg Randegger & Co.

Distributeur: Optobyte AG, Ringstrasse 28, 5610 Wohlen. Téléphone 056 621 86 00. Env. 59 francs.



**Les passionnés d'échecs trouvent leur bonheur autant sur un écran que sur un échiquier.**

Les bons jeux PC sont tout aussi valables. En revanche, le psychologue estime que les jeux sans brutalité sont souvent répétitifs et qu'ils perdent très rapidement leur attrait. Il est en outre convaincu que tant que ces agressions viendront en défilement avec des images connues, le jeu ne peut pas être dommageable. Demeurent toutefois absolument intolérables tous les jeux où certaines monstruosité sont mises en évidence ou qui incitent à la haine entre les peuples.

**65 millions pour des jeux.** L'année passée, les Suisses ont dépensé environ 65 millions de francs pour des jeux. Ce chiffre est plus ou moins constant depuis quelques années. Cependant, la récession économique laisse aussi son empreinte sur ce secteur d'activité. Les fabricants essaient de faire des économies sur les matériaux en utilisant des cartons plus minces, par exemple. Et toujours en fonction des restrictions économiques, on a vu poindre sur le marché des jeux plus petits. Sur ce plan, «El Grande» reste encore l'exception étant donné qu'il est réalisé en bois et carton, sans pièces en plastique.

**MARTIN ZIMMERLI**

On peut alors se demander quels sont les composants d'un «bon» jeu. Le psychologue Allan Guggenbühl, cite trois qualités essentielles:

- > il doit permettre diverses stratégies
- > il doit procurer du plaisir avant tout
- > il ne doit pas comporter de symbolique ou de contrainte
- > il comporte idéalement trois phases; d'abord une évolution progressive vers le plaisir, ensuite, le plaisir atteint son point culminant et enfin, la phase de détente.

**«Un tic helvétique.»** Il semble bien, par conséquent, que vouloir qu'un jeu soit impérativement éducatif est en opposition complète à la définition du jeu – «c'est une n'fanie typiquement suisse» – souligne Allan Guggenbühl. L'apprentissage de quelque chose peut être un effet secondaire de l'activité ludique, mais s'il prend la première place dans le jeu, c'est une tromperie envers les enfants.

Il est bien évident qu'il n'y a pas que les jeux conventionnels de société et de famille qui répondent aux critères définis précédemment.

#### **Jeux de société conventionnels**

**L'incontournable:** «Quixo». 25 jetons, disposés en carré doivent être orientés et glissés de telle manière que cinq se trouvent en ligne, la même face au-dessus. C'est un compromis entre différents autres jeux du même concept, mais il a sa propre originalité. Réalisé entièrement en bois, il se distingue particulièrement en ce monde de jeux tout plastique.

Quixo classic, pour 2 et 4 personnes, dès 7 ans. Fabricant: Gigamic. Distributeur: AG Müller, Bahnhofstrasse 21, 8212 Neuhausen. Téléphone 052/ 672 11 21. Env. 49 francs.

**Le favori:** «Yucata'» La planche représente le plan d'un temple du soleil Maya. Le chemin passe au travers de 39 champs qui mènent à un sanctuaire. Dès le cinquième champ, le chemin est pavé: les 25 pierres claires symbolisent les bonnes influences, les 9 foncées, les mauvaises. On utilise des cartes échelonnées de 1 à 5 à la place de pions. Absolument passionnant! Yucata', pour 2 à 4 joueurs, dès 7 ans. Fabricant: Hans im Glück, Distributeur: Pierre Gauthier AG, Hofackerstrasse 79, 4132 Muttenz. Tél. 061/ 461 72 73. Env. 42 francs.

**Le nouveau:** «Planète Blupi». Blupi mène une vie bien tranquille: il coupe des arbres, il scie des planches, fait une cabane de jardin, plante des tomates, les mange... et recommence. Le petit bonhomme tout rond a de nombreux obstacles à surmonter: le feu, les araignées, les parasites. Ils l'empêchent de bien faire son travail...

Planet Blupi. Distributeur: Epsitec SA, Chemin de la Mouette, 1092 Belmont, Téléphone 024/ 426 15 70 ou Internet: Env. 69 francs.

# Savez-vous pourquoi une assurance Raiffeisen est si avantageuse?



## ASSURANCE RAIFFEISEN

L'assurance-vie fait désormais partie de tout plan de prévoyance et de placement. C'est pourquoi les Banques Raiffeisen ont élaboré un vaste programme de produits d'épargne, de prévoyance et d'assurance-risque.

Comme toujours, Raiffeisen offre à ses clients des avantages qui emportent la conviction: des primes modérées, des conditions claires, des formules modulables en fonction de vos besoins particuliers, des conseils objectifs à l'écoute de vos intérêts. Mais votre atout

principal reste encore notre approche globale des situations. En effet, chez Raiffeisen, les assurances s'intègrent dans une gamme complète de produits de prévoyance conçue pour vous.

Etes-vous intéressé? Nous nous ferons un plaisir de vous renseigner personnellement!

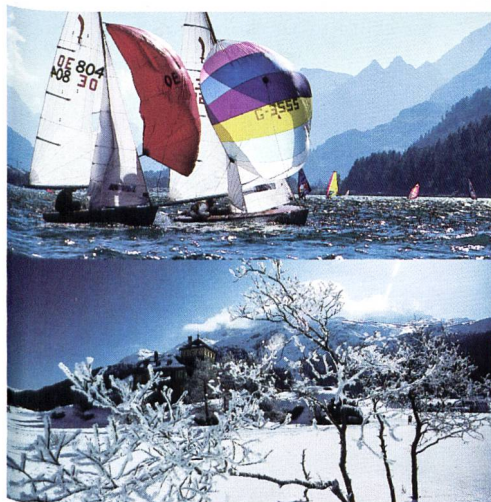
## RAIFFEISEN



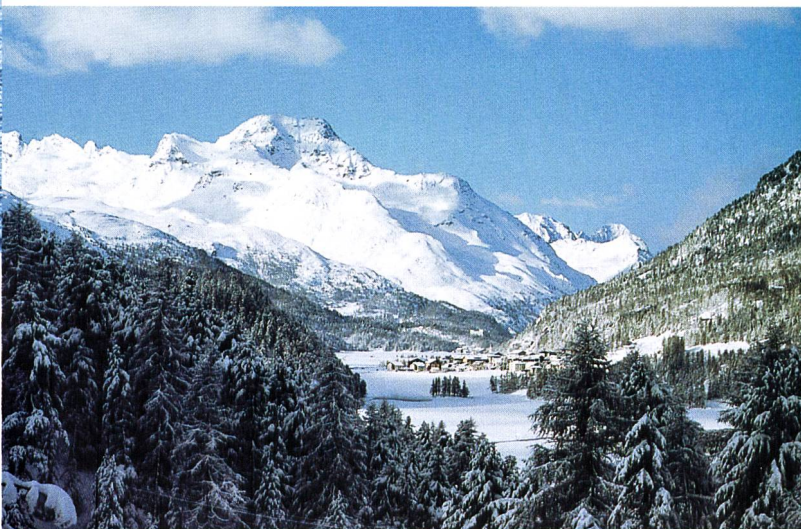
La crédibilité bancaire

**Les lacs suisses.** Notre pays peut s'enorgueillir de superbes lacs qui incitent à des escapades d'un jour, à des vacances ou à la pratique de divers sports nautiques. Cette année, vous trouverez la

présentation d'un de nos lacs dans chaque numéro de Panorama. Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir à cette lecture, et pourquoi pas, durant les vacances que vous passerez peut-être sur leurs rives!



**Avec sa couronne de montagnes, le lac de Silvaplana est superbe à toutes les saisons.**



## Les lacs suisses: Silvaplana

# Le Pic Corvatsch en prime

Pour les amoureux de la nature et du fitness, le lac de Silvaplana dans son écrin montagneux est le meilleur site qui soit, en toutes saisons.

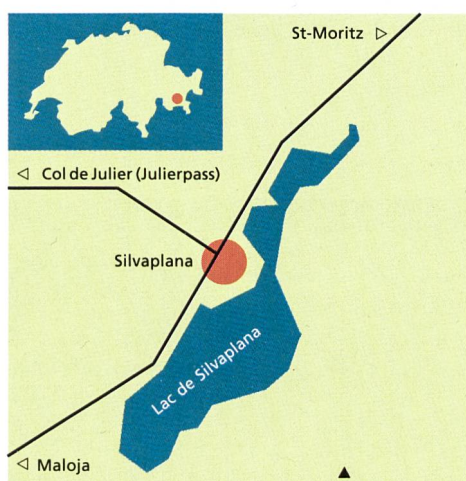
**E**n ces journées d'hiver, quand la température avoisine les degrés du gel, les lacs suisses n'en restent pas moins particulièrement accueillants. A l'unisson des autres sites lacustres, le lac de Silvaplana en haute Engadine. De la nouvelle année jusqu'à fin mars, il est gelé

et offre donc de multiples possibilités sportives durant les mois d'hiver.

**Du golf sur la neige.** Eh oui, le golf à ski! Ce sera le 20e tournoi de golf d'hiver sur neige. Bien sûr, on a remplacé la petite balle blanche

par une rouge, histoire de mieux la repérer sur la neige!

Mais aussi, le ski de fond. Si on inclut dans la région les lacs tout proches de Sils et de Champfer, les «fondeurs» ont à disposition quelque 70 kilomètres de piste nordique. Les



### Info

Office du tourisme, 7513 Silvaplana.  
Téléphone 081/ 836 60 00;  
fax 081/ 938 60 09;  
E-Mail: [silvaplana@bluewin.ch](mailto:silvaplana@bluewin.ch);  
Internet: <http://www.silvaplana.ch>

## Loisirs autour du Lac de Silvaplana

**Se baigner:** Réservé aux endurcis! Mais baignade appréciée des plongeurs en raison d'une faune aquatique riche. Attention: même en été, l'eau ne dépasse guère les 15 degrés. Une combinaison de plongée s'impose donc.

### Sports nautiques:

Surf et voile (location de planches et de voiliers – écoles et cours); aviron. Bateaux à moteur interdits.

**Camping:** Camping de tentes à Silvaplana, au bord du lac (ouvert de mi-mai jusqu'au 20 octobre), 260 places, les réservations ne sont pas possibles. Téléphone: 081/ 828 84 92.

**Bateau:** Pas de bateau sur le Lac de Silvaplana. En revanche, un bateau avec passagers circule durant l'été sur le Lac de Sils.

**Pêche:** Saison du 15 mai au 15 septembre. Des permis journaliers ou hebdomadaires sont délivrés sur place; possibilité de louer des cannes et des barques. Du 4 au 7 juillet 1998, 2<sup>e</sup> symposium de pêche de Silvaplana.

**Excursions:** Pic Corvatsch, le parc aux marmottes de Silvaplana, la Via Segantini, le Col de Septime (ancienne voie romaine), le parc national suisse.

**Événements en 1998:** 10–11 janvier: triathlon d'hiver. 15–18 janvier: tournoi d'hiver de golf en Engadine. 14–15 février: course internationale de chiens de traîneaux. 28 février / 2mars: championnats européens de kitesailing. 8 mars: marathon à ski de l'Engadine. 4 juillet: Inline marathon de l'Engadine. 8–16 août: The blue Window PWA Surf World Cup. 5/11 octobre: festival de cerfs-volants. (ma.)



Photos: Ch. Perret

**Des loisirs pour tous: aviron, patin à glace, courses à traîneaux tirés par des chiens.**

pistes, préparées mécaniquement passent aussi sur la glace des lacs, initiative pour le moins audacieuse, surtout en début de gel, et qui n'est pas sans danger. Preuve en est qu'il a parfois fallu sortir de l'eau une machine qui y avait sombré. Mais cela ne gêne pas, toutefois, les participants au traditionnel marathon à ski de l'Engadine . . .

Et encore, la marche. Environ 20 kilomètres de chemins enneigés sont préparés pour ceux qui veulent profiter de l'air pur et du monde alpin.

Puis toujours, le patinage. S'il n'a pas neigé et que la couche de glace est suffisante sur le lac, quel plaisir d'évoluer sur des patins!

Enfin, le Kitesailing. Cette nouvelle forme de «glisse» demande une excellente condition physique, ce qui n'est pas forcément à la portée de tout un chacun, car il s'agit de tenir fermement sur des skis avec une voile de guidage.

**Silvaplana la sportive.** Environ 60 pourcent des touristes de Silvaplana, Champfer, Surlej (les trois communes sont groupées, sur le plan politique) et de la proche ville de Sils, viennent dans la région en hiver. Les 40 pourcent restants sont répartis sur les trois autres saisons, chacune ayant son charme. Qu'on opte pour une «montée» au Pic Corvatsch avec le téléphérique, suivie d'une somptueuse balade en montagne ou pour une après-midi de lèche-vitrines dans la mondaine St-Moritz, la région entière offre des activités pour tous les goûts. Et tandis que Silvaplana est essentiellement orientée vers le sport, donc vers un public plutôt jeune, Sils s'adresse peut-être davantage à un public plus âgé, en proposant des animations culturelles comme des concerts ou des lectures.

Grâce au vent qui souffle de Maloja, le Lac de Silvaplana est particulièrement apprécié en été et en automne par les surfeurs et les amateurs de voile, qu'on soit débutant ou chevronné. Au même titre, les familles y trouveront leur compte avec une offre très large d'appartements de vacances, de l'hôtel quatre étoiles au camp pour groupe, en passant par de nombreuses autres possibilités de séjours. Pour les jeunes, plus spécialement, Silvaplana a mis sur pied un programme adapté. Les enfants apprécient grandement, par exemple, le cerf-volant, activité à laquelle le vent venant de Maloja donne des ailes.

Enfin, des transports publics bien organisés (bus postaux, surtout) permettent de laisser la voiture dans le garage de son hôtel ou de son appartement de vacances. Et même le trajet jusqu'en Haute Engadine est facile, grâce «Rhätischen Bahn» qui circule entre Coire et St-Moritz, si l'on veut bien consacrer un peu de temps à ce mode de locomotion!

MARKUS ANGST

## A lire dans le prochain Panorama

**Capital retraite.** De nombreux aînés jouissent d'un certain capital après toute une vie de labeur. Pour que cet argent ne fonde pas trop vite, il doit être bien géré. Diverses solutions s'offrent au 3<sup>e</sup> âge.

**Valeur immobilière.** La valeur d'une maison individuelle peut baisser. Avec un amortissement pratiqué à bon escient, les propriétaires peuvent éviter le pire. Quelques conseils en la matière.



**Raiffeisen et «Panorama» sur Internet:**  
<http://www.raiffeisen.ch>

Il adore courir après  
tout ce qui bouge.



Attrape la balle!

Pergo est le sol qui supporte tout, enfin presque tout... Pas plus les courses effrénées de votre ami à quatre pattes que les rayons du soleil ne le font pâlir. Robuste et facile à entretenir, ce dérivé du bois restera frais et dispos pour de nombreuses années. Demandez aujourd'hui encore notre catalogue gratuit. Téléphone **041-748 19 19**, fax 041-748 19 99. Perstorp Vertriebs AG, Riedstrasse 7, 6330 Cham.

Original  
**PERGO**<sup>®</sup>  
Un sentiment de bien-être



# Le compte épargne sociétaire: Un excellent rendement en toute simplicité!



## **Une exclusivité réservée à nos sociétaires**

Les sociétaires de la Banque Raiffeisen bénéficient d'une offre préférentielle exclusive: un compte d'épargne avec un taux d'intérêt plus élevé, pratiqué habituellement pour les dépôts à plus long terme.

## **Epargnez à votre rythme**

Le compte épargne sociétaire de la Banque Raiffeisen constitue la formule d'épargne idéale pour les objectifs à long terme. Et ses avantages ne vous empêchent pas de prélever en tout temps des montants déterminés.

## **Des intérêts plus élevés**

Le taux d'intérêt préférentiel est accordé aux sociétaires dès le premier versement.

## **Profitez-en!**

Ouvrez sans plus tarder un compte épargne sociétaire Raiffeisen! Si vous n'êtes pas encore sociétaire de la Banque Raiffeisen, cette offre est une excellente occasion de le devenir!

Venez nous voir! Nous sommes à votre entière disposition pour vous conseiller personnellement.

# **RAIFFEISEN**



La crédibilité bancaire