

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2011)
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



LE MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN
N° 1 | FÉVRIER 2011 | CHF 6.-

RAIFFEISEN

La clé d'un placement réussi



Pierin Vincenz,
président de la direction
du Groupe Raiffeisen

■ En tant que banquier, on me demande souvent: «Dans quelles actions dois-je investir?» La réponse est claire sans pour autant être simple: les études montrent que 70 à 80 % du succès d'un placement ne dépendent pas des titres en eux-mêmes, mais d'une composition sur mesure du portefeuille.

L'essentiel n'est donc pas de savoir quelles actions vous devez acheter. Il est beaucoup plus important que vous soyez au clair sur votre situation personnelle et vos objectifs. Vous devez en outre savoir quels risques vous pouvez et voulez prendre. Si vous montrez une certaine propension au risque, vous devrez vous accommoder de fortes fluctuations de valeur. Si en revanche, vous souhaitez une sécurité optimale, vous devez investir dans des offres en ce sens.

Les analyses sectorielles sont sans nul doute des instruments importants qui constituent la base technique d'un placement. Mais le plus important pour réussir vos investissements est de connaître vos besoins et vos objectifs. Voici les questions que vous devez vous poser: venez-vous de fonder une famille, souhaitez-vous concrétiser votre rêve de maison individuelle ou serez-vous bientôt à la retraite, votre priorité est-elle la planification de votre prévoyance et de votre succession, quelle sera votre situation dans trois, cinq ou dix ans?

Je reconnais que cela fait beaucoup de questions – et des questions complexes. Mais elles décideront de votre succès. Un conseil compétent vous aidera. Conseillé de manière personnalisée, avec compétence et en prenant le temps nécessaire, vous trouverez ainsi votre solution sur mesure. Quels que soient vos objectifs ou l'importance de votre patrimoine, vous serez chez Raiffeisen en de bonnes mains pour les questions de placement aussi.

Nous ne pouvons vous garantir de hausse des indices boursiers. Mais un conseil en placement compétent, oui. Et il y a une chose dont je suis certain, c'est que le meilleur placement est et reste une part sociale d'une Banque Raiffeisen!

Les paiements par e-banking continuent à progresser

Le Raiffeisen e-banking est de plus en plus utilisé par nos clients: l'an dernier, plus de 50 millions d'ordres de paiements ont été traités en ligne, soit une hausse de 17%. Le nombre d'inscrits à l'e-banking s'élève à près de 680 000 (+15%); en 2010, il y a eu au total 29 millions de connexions. En outre, près d'un quart des utilisateurs de l'e-banking ont opté pour un traitement sans papier des justificatifs bancaires, ce qui représente une économie de près de 3 millions d'envoi postaux. Si vous êtes intéressé par l'e-banking, rendez-vous sur www.raiffeisen.ch (onglet e-banking) pour en savoir plus.

Panorama Raiffeisen
N° 1 | Février 2011



50 492 145

SOMMAIRE

DOSSIER

- 4 Placer de l'argent en toute confiance
- 11 Thomas von Rohr: «S'adapter aux besoins individuels.»

ARGENT

- 12 Repérer les escroqueries sur Internet
- 15 Les biens immobiliers narguent l'inflation

RAIFFEISEN

- 17 Nouvelle banque à Bad Zurzach
- 18 René Würsch planifie sa succession
- 24 Skier dans les Alpes vaudoises
- 28 Une PME qui mise sur le soleil
- 33 Petits et grands, en piste!

- 35 Anthony Dumartheray, as du volant
- 40 Hands-up à Adelboden

SOCIETE

- 42 Bien se tenir à table

MAISON

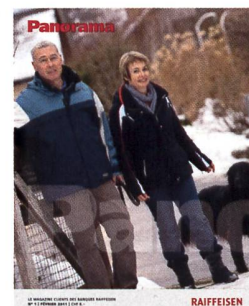
- 46 Transformation payante

LOISIRS

- 49 Séjour bien-être à Ovronnaz

POINT FINAL

- 50 Une douzaine de questions à Lara Gut



Simone et Markus Rüttimann, de Wünnewil, misent sur des placements à long terme plutôt conservateurs et apprécient le contact personnel avec leur conseillère en placement Raiffeisen.



Placer de l'argent en toute confiance

Chez Raiffeisen, la proximité avec la clientèle et le contact personnel se manifestent en particulier dans le conseil en placement. Les conseillers des Banques Raiffeisen peuvent y faire pleinement la preuve de leur compétence, de leur fiabilité et de leur équité et justifier leur bonne réputation.

■ Raiffeisen se différencie agréablement des autres banques, y compris pour le conseil en placement. Manuela Zosso Stähli, responsable du conseil financier à la Banque Raiffeisen Sennetal, dont le siège principal est à Wünnewil (FR), explique ce qu'il faut entendre par là: «Nous apportons un conseil complet, responsable, adapté à toutes les étapes de la vie. Notre objectif est le succès de nos clients. C'est pourquoi je m'entretiens au moins une fois par an avec eux.» On peut développer un peu ce crédo en

matière de placement. Les Banques Raiffeisen sont aussi des banques de placement qui s'efforcent de fournir un service complet, d'élaborer des solutions individuelles, de manière compétente, engagée, équitable et fiable.

Conseil en placement bien structuré

Individuel signifie que l'on présente au client des possibilités adaptées spécialement à sa personne, à ses souhaits, à sa situation économique et familiale, à son métier, à ses revenus et à ses conditions de vie. «Nous évitons autant que possible la simple vente de produits n'apportant pas de plus-value au client», souligne Manuela Zosso Stähli, experte financière. C'est ce que dit la campagne d'annonces actuelle avec le slogan suivant: «Nous ne pouvons vous garantir de hausse des indices boursiers. Mais un conseil en placement compétent, oui.»

Les choses sont ainsi mises au point. Lors des entretiens conseil, les questions de vente n'interviennent que lorsqu'il apparaît que le client peut placer son capital de manière lucrative ou en réalisant une optimisation fiscale. La tâche du conseiller est alors d'élaborer la variante la plus optimale pour le client. C'est-à-dire en premier lieu une solution à l'avantage du client et non de la Banque. C'est là une condition indispensable à la réussite durable d'un placement. En effet, les risques et les dangers guettent dans les affaires rapides, qui mènent souvent droit au désastre financier.

Il en va tout autrement avec un conseil en placement solide tel que le garantit Raiffeisen. Il suppose que l'on fasse mieux connaissance lors d'un entretien personnel et que la confiance s'établisse au fil du temps. Les conseillers Raiffeisen savent par expérience que les clients ai-

Depuis de nombreuses années, la famille Rüttimann de Wünnewil fait confiance aux compétences des experts en placement de Raiffeisen pour les questions d'argent.



Il est simple d'investir dans des actions suisses: **Raiffeisen Index Fonds – SPI®**

Le nouveau Raiffeisen Index Fonds – SPI® convainc par sa large diversification du risque et ses faibles coûts. Grâce à une seule et unique transaction, les investisseurs peuvent profiter de l'évolution de l'ensemble du marché d'actions suisses. Saisissez, vous aussi, les opportunités de rendement que vous offre le Raiffeisen Index Fonds – SPI®. Demandez-nous un conseil personnalisé.

www.raiffeisen.ch/fonds-indiciels

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN

Le Raiffeisen Index Fonds – SPI® est un fonds de droit suisse. Le présent document ne constitue pas une offre d'achat ni de souscription de parts. Les souscriptions ne se font que sur la base du prospectus de vente/contrat du fonds actuel, auquel le dernier rapport annuel et, le cas échéant, le dernier rapport semestriel est/sont joint(s). Ces documents peuvent être obtenus gratuitement auprès de Raiffeisen Suisse société coopérative, Raiffeisenplatz, 9001 St-Gall, et auprès de Pictet Funds S.A., 60, route des Acacias, 1211 Genève 73.



Matthieu donne un aperçu à ses sœurs Carole (g.) et Lara de ce qu'il sait faire à la guitare acoustique.

ment qu'on évoque ces sujets avec eux. En général, ils se rendent très volontiers aux entretiens conseil. Ceux qui apportent leur déclaration d'impôts dès le premier entretien voient qu'ils disposent déjà là d'un potentiel d'optimisation.

En prise directe avec la vie

Manuela Zosso Stähli a de nombreux clients satisfaits de leurs placements, comme par exemple Simone et Markus Rüttimann-Schneuwly. La famille a trois enfants qui n'ont pas fini leurs études et évite donc les opérations risquées. «Nous favorisons les placements à long terme, plutôt conservateurs, surtout en obligations et avec une large base», souligne Simone Rüttimann. Bien que son mari et elle-même n'investissent que peu dans les actions, ils sont devenus encore plus prudents au vu de la volatilité des bourses ces dernières années. Lorsqu'on lui demande s'il lui est arrivé par le passé d'effectuer des placements qu'il a regrettés a posteriori, Markus Rüttimann répond en souriant: «Je regrette plutôt ceux que nous n'avons pas effectués.»

Les questions et les décisions en matière de placement ne sont pas le sujet de conversation

n° 1 autour de la table familiale. En tant que parents, ils souhaitent néanmoins transmettre à leurs enfants certaines notions de base concernant les affaires financières. Leurs placements sont pour eux une base solide en vue d'assurer la formation de leurs enfants Matthieu (20 ans), Lara (18 ans) et Carole (14 ans), de financer une formation complémentaire souhaitée ou une acquisition importante et utile. «Depuis que Matthieu est majeur, il décide lui-même de ses placements», explique Markus Rüttimann. Les Rüttimann ont investi leurs économies principalement dans la maison familiale. Celle-ci a plus de 100 ans et a été aménagée en plusieurs étapes pour répondre à leurs souhaits. A long terme, il s'agit également d'un investissement pour leur descendance.

Le contact personnel est décisif

Dans le conseil en placement de Raiffeisen, la famille Rüttimann apprécie tout particulièrement le contact personnel avec la sympathique et très compétente Manuela Zosso Stähli. Cela fait déjà près de deux décennies (!) qu'elle accompagne leurs décisions de placement. Les Rüttimann rencontrent l'experte financière une

Info

Il est plus important que jamais de disposer d'un partenaire compétent et fiable pour toutes les questions de placement. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.raiffeisen.ch/banquedeplacement, où vous pourrez entre autres vous faire établir en ligne une proposition de placement intéressante et instructive. Ou bien optez pour une variante plus personnelle et convenez dès aujourd'hui d'un rendez-vous avec votre Banque Raiffeisen, qui est aussi une Banque de placement durable. Vous poserez ainsi une base importante pour un partenariat à long terme.

Des rendements stables même en périodes turbulentes

Vontobel Fund – Absolute Return Bond

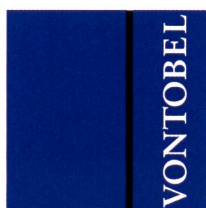
**Vontobel Fund –
Absolute Return Bond (CHF)**
Numéro de valeur A 2140188
Numéro de valeur B 2140195

**Vontobel Fund –
Absolute Return Bond (EUR)**
Numéro de valeur A 1003735
Numéro de valeur B 1003736

Les stratégies de rendement absolu se définissent de nombreuses façons. Pour nous, elles signifient un rendement convaincant, aussi tourmentée que soit la situation du marché. Un objectif que nous atteignons grâce à un processus de placement extrêmement rigoureux centré sur la qualité. Par une gestion active des durations et des monnaies, nos spécialistes en placements s'y entendent en outre pour réaliser une performance constante dans le long terme. Investissez maintenant. Pour que votre portefeuille se joue des tempêtes sur les marchés.

Vous obtiendrez de plus amples informations sur www.vontobel.com/fundnet ou auprès de votre conseiller Raiffeisen. N'hésitez pas à convenir avec lui d'un rendez-vous pour un entretien personnalisé.

Information juridique importante: Cette publication n'est pas une offre d'achat ou de souscriptions de parts. Elle vise simplement à vous fournir une information. Ce n'est qu'après une lecture approfondie des actuels documents de vente des fonds, auxquels sont joints les statuts et le règlement ainsi que le dernier rapport annuel et s'il y a lieu le dernier rapport semestriel ainsi qu'après avoir consulté un spécialiste financier indépendant et conseiller fiscal que vous pourrez vous décider. Vous pouvez obtenir gratuitement les documents en question et la composition des indices de référence auprès de la Vontobel Fonds Services AG, Gotthardstrasse 43, CH-8022 Zurich et de Raiffeisen Suisse, Raiffeisenplatz, CH- 9001 St-Gall. La performance historique enregistrée ne constitue pas un indicateur des résultats actuels ou futurs.



Private Banking
Investment Banking
Asset Management

Performance creates trust

Bank Vontobel AG
Asset Management
Gotthardstrasse 43
8022 Zurich
www.vontobel.com

ou deux fois par an pour examiner leur stratégie axée sur le long terme. La présence d'une agence dans leur ville permet en outre aux enfants de se rendre seuls à la Banque pour verser ou retirer de l'argent ou pour se faire conseiller au guichet.

Dans la famille Rüttimann, le mot d'ordre a toujours été «ne jamais dépenser de l'argent que l'on n'a pas». Et «l'argent investi dans la formation est de l'argent bien investi». Ils apprennent à leurs enfants à ne pas faire de dettes pour leur consommation.

«En tant que parents, nous ne finançons pas tout. Cela vaut la peine d'épargner en vue de dépenses plus importantes. Ainsi, Carole s'est achetée un appareil photo reflex de qualité pour pratiquer son hobby, la photographie, Lara travaille et surfe sur un ordinateur portable qu'elle a payé elle-même et Matthieu a déjà réalisé grâce à ses économies son grand rêve – s'acheter une guitare acoustique Taylor», raconte Si-

mone Rüttimann. Et, qui sait, peut-être que cette guitare qu'il utilise pour jouer avec son groupe, Careless, lui permettra un jour de récupérer l'argent investi, au cas où son groupe devrait connaître le succès?

Transmettre des valeurs

Simone et Markus Rüttimann ont eux aussi été des enfants et leurs parents leur ont appris à gagner de l'argent eux-mêmes de bonne heure. En effet, l'indépendance financière procure un certain sentiment de liberté qu'ils veulent transmettre à leurs enfants. Tandis que Markus Rüttimann a appris à être économe avec l'argent et à ne faire que des dépenses bien réfléchies, son épouse Simone Rüttimann a grandi dans une famille où les femmes étaient très indépendantes. «Mes grand-mères et ma mère étaient et sont des femmes ayant de solides connaissances générales et empreintes de bon sens en matière de finances et de gestion. C'est ce que

j'aimerais transmettre à mes enfants, à mes filles comme à mon fils.»

La famille a un conseil ou un souhait à exprimer à l'intention des Banques Raiffeisen. Le couple est toujours frappé par le nombre de personnes, et surtout de jeunes gens, qui s'endettent naïvement et se retrouvent dans un cercle vicieux sur le plan financier. D'où cette proposition: «Raiffeisen s'engage depuis des années pour les familles et la jeunesse. On pourrait élargir cet engagement en direction des clients de demain, avec des réunions pour les jeunes, des informations sur les pièges de l'endettement et un conseil pour établir un budget.»

Le souhait de la famille Rüttimann a été en partie entendu. Un projet de prévention contre l'endettement des jeunes, MoneyMix (www.moneymix.ch), a déjà été mis en place dans les écoles. Nous l'avons évoqué en détail dans un précédent numéro de Panorama (avril 2010).

■ PIUS SCHÄRLI



Simone Rüttimann aime être dans la nature. Djamba (un labrador golden-Retriever) s'en réjouit.

le design
rencontre
la nature

Offre spéciale **lunetto** en aulne à partir de **CHF 6.749,-**

Lit **lunetto** 180 x 200 cm avec tête bois, sans sommier, armoire **soft**, 5 portes, avec façades bois (façade verre contre supplément) et aménagement intérieur standard, deux chevets **lunetto** avec tiroir

Illustration variété de bois: chêne | Offre valable jusqu'au 30.04.2011



www.team7.at

TEAM7

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

Entretien avec Thomas von Rohr, responsable du conseil financier au sein de la Banque Raiffeisen d'Einsiedeln

«Panorama»: Les Banques Raiffeisen s'efforcent de fournir un conseil personnalisé, équitable et compétent. Comment le client le perçoit-il?

Thomas von Rohr: Dans notre Banque Raiffeisen, avant de donner des recommandations de placement au client, nous discutons avec lui de sa situation financière globale, de ses besoins, de sa disposition à prendre des risques et de sa capacité de risque. Pour ce faire, nous adoptons une approche individuelle centrée sur le client et le conseil. Forts de cette analyse des besoins, nous procédons ensuite aux recommandations concrètes et personnalisées de produits dans le cadre du conseil.

Cette manière de faire ne devrait-elle pas aller de soi et être appliquée par toutes les banques?

Oui, c'est tout à fait vrai. Toutes les banques que je connais en Suisse appliquent en théorie les mêmes processus de conseil. Dans la majorité des cas, ces derniers placent aussi le client au premier plan. Je constate toutefois que la mise en œuvre ne s'effectue pas toujours de la même façon pour différentes raisons.

Dans ce cas, quels sont les points forts des Banques Raiffeisen dans les opérations de placement?

En tant que Banque Raiffeisen, nous conseillons le client sur place et consacrons du temps à ses requêtes et à ses questions. Ce dernier connaît son conseiller en placement et n'est pas contraint de se faire encadrer par un centre de services éloigné et anonyme. Nous disposons, en outre, d'un éventail de solutions de placement propres à Raiffeisen qui couvre tous les principaux besoins de nos clients.

Et ces solutions de placement sont-elles suffisamment compréhensibles?

Grande question. Chez nous, les clients doivent pouvoir comprendre comment fonctionnent leurs produits de placement. Nous nous sommes fixés pour objectif de développer des placements transparents pour nos clients. De plus, je

suis convaincu que nous offrons un excellent rapport qualité/prix dans nos opérations de placement.

C'est le conseil en placement qui fait la différence. Qu'en est-il?

Ces dernières années, nous avons pu développer considérablement les connaissances de nos conseillers dans le domaine du conseil en placement. Grâce à l'excellente réputation de Raiffeisen en tant qu'employeur, nous nous sommes aussi enrichis de nombreux conseillers qualifiés issus d'autres établissements financiers. Nous pouvons ainsi garantir à nos clients un conseil en placement personnel et complet.

A l'avenir, quelles sont selon vous les opportunités à saisir par Raiffeisen dans ce secteur?

Les opérations de placement présentent toujours un très grand potentiel. Bon nombre de nos clients travaillent avec nous depuis des décennies dans le domaine de l'épargne, du financement et du trafic des paiements. Ils ont fait de bonnes expériences avec nous. Le nombre important de clients satisfaits a permis de renforcer encore le secteur des placements. Beaucoup de clients perçoivent des potentiels d'amélioration dans le placement de leur patrimoine et en parlent avec nous lors des entretiens conseil.

Il y a malgré tout des clients qui ne reconnaissent pas encore aux Banques Raiffeisen une compétence dans les opérations de placement. Que leur répondez-vous?

Je leur montre notre évolution dans ce secteur, notre procédure de conseil et nos solutions de placement simples et transparentes. Par ailleurs, je leur propose une évaluation sans engagement de leur situation financière actuelle. Ainsi, les clients voient que notre conseil n'est pas une «conclusion rapide» sous la contrainte de temps mais le développement d'une relation durable dans le domaine des placements.

Vous mentionnez la «conclusion rapide». Les Banques Raiffeisen ne subissent-elles pas, tout comme leurs concurrents, la pression du chiffre d'affaires?

Sur ce point, je suis convaincu que notre modèle d'entreprise coopérative présente un grand avantage. Les Banques Raiffeisen n'appliquent pas de stratégie de maximisation des bénéfices mais visent une croissance à long terme en collaboration avec leurs clients et leurs sociétés.

Vous formez des conseillers à l'interne: que leur apprenez-vous principalement?

Pour moi, il est très important que les conseillers puissent aussi transmettre au client notre philo-



sophie dans le domaine des placements. Ils doivent placer le client au centre du conseil et saisir parfaitement ses besoins et sa situation. Alors seulement ils sont en mesure d'élaborer et d'offrir des propositions de placements optimales et justes pour nos clients.

Quels conseils donnez-vous pour la constitution d'un patrimoine?

Quel que soit l'état des marchés financiers, ce sont toujours les mêmes règles de base qui s'appliquent: il faut répartir suffisamment les placements dans différentes catégories, telles que les actions, les obligations, les matières premières et les biens immobiliers, pour répartir et limiter les risques. En outre, il faut toujours identifier la capacité de risque et la propension à en prendre pour garantir une stratégie de placement appropriée.

Et quel est le point le plus important?

Ne pas considérer les placements comme un thème à part mais toujours dans le cadre global de la situation de vie personnelle du client. Je pense en particulier à la prévoyance, à la planification de retraite et au financement immobilier. Dans ces domaines, nous pouvons soutenir activement nos clients.

Quels sont les points à éviter à tout prix pour les investisseurs?

Il faut toujours redoubler de prudence avec les promesses de gains à court terme. Le lien direct entre l'augmentation simultanée des rendements et des risques se vérifie toujours tôt ou tard, aux dépens de l'investisseur.

Quelle devise personnelle appliquez-vous pour votre stratégie de placement?

J'adopte une stratégie de placement largement étayée qui correspond à ma situation personnelle et à ma propension au risque. Pour ce faire, je mise principalement sur des placements à long terme que je contrôle une à deux fois par an et dans tous les cas, je ne procède à aucune adaptation. J'applique cette démarche depuis plus de dix ans et en cette période de crise, j'ai certes essuyé quelques pertes mais toujours est-il que j'ai pu la traverser en dormant sur mes deux oreilles.

Interview: Pius Schärli

Bienfait et malédiction à la fois

L'univers infini d'Internet recèle de nombreuses possibilités mais aussi quelques dangers! Quiconque les ignore s'expose à l'éventualité d'une plainte et à la perte de l'argent investi.

■ Qui d'entre nous ne surfe pas à l'occasion ou régulièrement sur Internet et ne peut (presque) plus s'imaginer vivre sans? Le «réseau des réseaux» qui relie le monde est un reflet de la réalité, avec beaucoup de lumière mais aussi des ombres. Internet est un outil parfaitement approprié à maintes méthodes d'escroquerie: dans l'anonymat de l'autoroute de l'information, les escrocs peuvent à peu de frais obtenir des succès rapides et importants. Ils peuvent se créer des identités et en changer dans la seconde.

Fausse bonnes affaires...

Les plates-formes de vente en ligne ou de vente aux enchères sont un des lieux de prédilection des cybercriminels: la popularité croissante dont jouissent ces sites s'accompagne d'une croissance du nombre de cas de fraude enregistrés. Nombre de ces petits délits restent ignorés du public car ils donnent rarement lieu à une plainte. Ainsi, ce que l'on croyait être une bonne affaire peut se transformer en contrariété lorsque l'on constate que l'on a été victime d'un escroc qui n'envoie pas la marchandise achetée, ou envoie une marchandise défectueuse et de moindre qualité. Ou encore le vendeur envoie la marchandise contre remboursement et le paquet ne contient que des déchets. Soyez prudent lorsque les prix sont exceptionnellement bas ou lorsque ce sont toujours les mêmes enchérisseurs qui interviennent dans une vente aux enchères et font monter les prix.

Des gangs d'escrocs nigériens ont beaucoup fait parler d'eux. Ils envoyaient des e-mails, et aussi parfois des fax ou des lettres demandant



de l'aide pour faire sortir du pays une somme d'argent importante. Ils avaient besoin pour cela de vos services et vous leur aviez été recommandé comme une personne particulièrement honnête. Vous trouverez des exemples de lettre de cette «Nigeria Connection» sur le site web de la prévention suisse de la criminalité (www.stoppbetrug.ch/4).

Mais il existe aussi des hommes d'affaires nigériens sérieux qui pâtissent de cette mauvaise réputation à l'origine de pertes importantes pour eux. Si vous vous engagez dans de nouvelles relations d'affaires avec des partenaires nigériens ou autres et que vous craignez d'avoir affaire à un escroc, vous devriez d'abord vous renseigner auprès de l'Office suisse d'expansion commerciale, de l'ambassade de Suisse à Lagos ou dans le pays concerné. N'acceptez pas de chèques comme moyen de paiement mais exigez un virement.

Ne pas tomber dans l'illégalité!

Des offres proposant un travail d'appoint apparemment intéressant ont récemment fleuri sur

Internet (voir notre entretien). Des sociétés étrangères recherchent des agents financiers par e-mail ou par des annonces sur Internet et dans les quotidiens, mais aussi via des chats comme ICQ. Ceux-ci doivent se charger d'encaissements

Six règles d'or pour vos opérations sur Internet

- Choisissez des mots de passe sûrs: ne prenez pas la date de naissance ou le nom de votre conjoint ou de vos enfants, etc.
- Protégez-vous contre le vol de données et les attaques par phishing: votre logiciel de sécurité doit toujours être à jour
- Informez-vous sur le vendeur en consultant les évaluations

Entretien avec Vera-Pascale Merk, Service de lutte contre le blanchiment d'argent, Raiffeisen Suisse



«**Panorama**»: Quels pièges sont actuellement tendus par les escrocs sur Internet?

Vera Merk: En ce moment, on rencontre de plus en plus d'offres de travail d'appoint permettant de gagner rapidement et facilement de l'argent sans trop se fatiguer. Le taux de chômage élevé et la rumeur comme quoi l'on peut gagner rapidement de l'argent sur Internet font que les nouveaux venus ou les personnes peu familiarisées avec Internet tombent dans le piège par ignorance et par crédulité.

Pouvez-vous être un peu plus concrète?

La victime potentielle reçoit un e-mail avec une offre de travail. Il arrive aussi que l'on soit contacté par un système de messagerie instantanée. Récemment, des escrocs ont même fait paraître des annonces dans les journaux ou les bourses de l'emploi. Le travail est désigné notamment par les intitulés suivants: gestionnaire de négoce, testeur de produits, fiduciaire, agent de ventes, agent financier ou de transactions,

manager régional, etc. La créativité des escrocs ne connaît pas de limites.

A quoi reconnaît-on une escroquerie?

On fait miroiter aux victimes potentielles des gains élevés pour un minimum de travail. Les sociétés se présentent soit comme actives dans le secteur depuis de longues années, soit comme de nouvelles entreprises enregistrant une croissance fulgurante. On vous demande de communiquer vos données de contact. Parfois, pour faire plus sérieux, on demande même un CV. Un contrat de travail fait même très sérieusement son apparition.

Le travail consiste donc à recevoir des paiements et à les transmettre?

Oui, entre autres. Le transfert se fait soit sur un compte étranger via Western Union ou un autre service de transfert d'espèces. L'argent provient souvent d'attaques par phishing, il s'agit donc d'argent volé. Le travail peut aussi consister à réemballer et transférer des marchandises parce que, soi-disant, les boutiques en ligne suisses ne

livrent pas à l'étranger, ou d'autres raisons peuvent être invoquées.

Pour la victime, de quel acte délictueux relève cet exemple?

Les offres de travail décrites constituent une activité coupable de blanchiment d'argent ou, pour la transmission de marchandises, de recel. En tant que citoyen pourtant intègre, vous aidez à blanchir de l'argent obtenu par escroquerie à travers des attaques de phishing ou à le transformer en marchandises de valeur.

Que conseillez-vous?

Supprimez ces e-mails, ne réagissez pas à ces offres de travail d'appoint et ne communiquez JAMAIS vos données. Ne louez JAMAIS votre compte bancaire ou votre compte e-banking. Sinon, la police ne tardera pas à frapper à votre porte et à vous accuser de blanchiment d'argent ou de recel. Vous devrez rembourser tout l'argent que vous n'avez plus et indemniser les victimes. Vous ferez l'objet d'une plainte et pourrez être condamné.

Interview: Pius Schärli

pour elles, car la société ne dispose pas de compte en Suisse. L'argent doit ensuite être remis à la société par transfert d'espèces. La commission accordée en guise de rémunération peut atteindre 25%. Les personnes qui accep-

- Réglez vos achats d'une manière sûre, par ex. paiement en espèces à la remise, transaction, PayPal, ClickandBuy
- Transférez toujours les données et les informations de paiement via des pages sécurisées
- Ne communiquez jamais de données relatives à votre relation bancaire ou votre accès à l'e-banking

Pour d'autres conseils utiles, consultez www.raiffeisen.ch/e-banking, www.melani.admin.ch ou www.skppsc.ch/blog. Vous trouverez une compilation de cas typiques et d'autres conseils en ligne sous www.raiffeisen.ch/panorama (cliquer sur le bouton PanoramaPLUS).

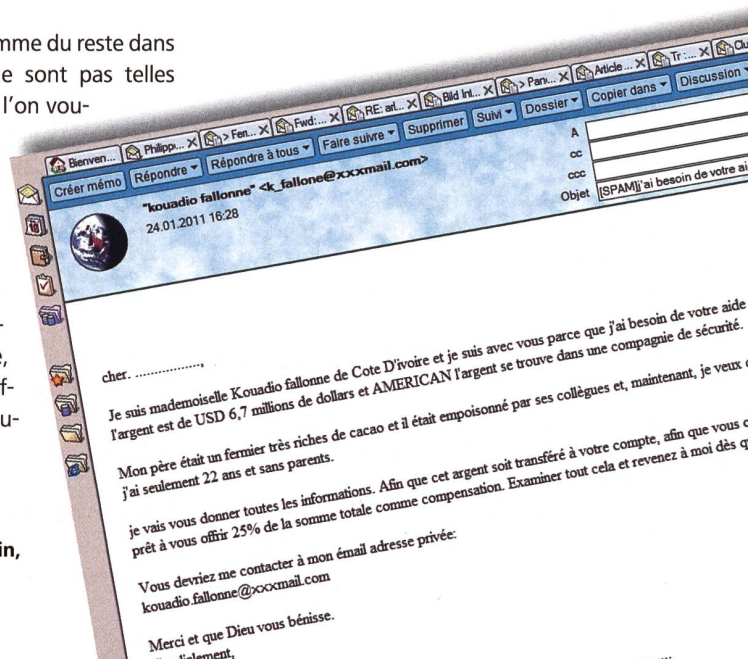
tent reçoivent rapidement de l'argent sur leur compte, mais celui-ci provient souvent de délits! Ces virements sont rapidement découverts et non seulement les agents de vente doivent rembourser l'argent, mais ils risquent aussi des dépôts de plaintes.

Souvent, sur Internet – comme du reste dans la vraie vie –, les choses ne sont pas telles qu'elles apparaissent ou que l'on voudrait qu'elles soient. Il est conseillé de ne pas se fier aux seules informations provenant d'Internet. Lorsque des décisions ayant une portée financière sont à prendre, vous devez absolument garder un œil critique, contrôler sérieusement les affirmations de votre interlocu-

Soyez très prudents par rapport aux promesses. À la fin, votre argent est perdu.

teur ou interroger votre Banque. Vous pourrez alors continuer à profiter sans danger des avantages offerts par Internet.

■ PIUS SCHÄRLI



Placements

POLITIQUE DE PLACEMENT

Une bonne conjoncture fait monter la Bourse

■ Les perspectives s'annoncent cette année encore positives pour les marchés boursiers. L'embellie conjoncturelle se poursuit, ce qui laisse entrevoir une croissance considérable des bénéfices. Compte tenu des perspectives d'évolution limitée des taux d'intérêt et de la valorisation modérée sur les marchés, les actions offrent un énorme potentiel de rendement, surtout aux Etats-Unis et dans les pays émergents. Elles méritent donc une surpondération alors qu'il serait sage de sous-pondérer les obligations d'Etat.

Les obligations émises par les pays émergents sont un choix judicieux pour remplacer les titres de créance des pays industrialisés. Les pays émergents sont en bien meilleure santé financière et ils sont pour la plupart sortis d'une phase d'inflation galopante. ■ WALTER METZLER

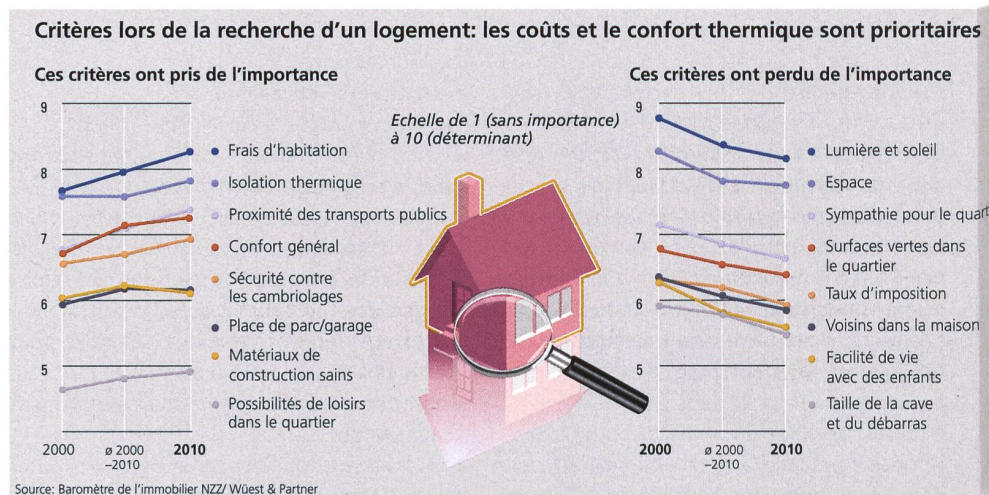
BOITE AUX LETTRES

Que signifie exactement «contango»?

■ Le «contango» décrit une situation propre aux investissements en matières premières, dans laquelle le prix futur à terme est plus élevé que le prix actuel du marché. Cela influe sur de nombreux produits de placement investissant dans des matières premières, car ils le font normalement par le biais de contrats à terme. Les contrats à terme sont vendus avant l'échéance pour qu'il n'y ait pas de livraison physique de la matière première. Le produit est ensuite réinvesti dans un autre contrat à terme. Ce processus est également qualifié de roll-over. Les différences de prix mentionnées peuvent générer pour l'investisseur des pertes de roll-over. L'investisseur doit donc être conscient que l'évolution du prix d'un investissement en matières premières (par ex. sous forme de certificats ou de fonds) ne correspond pas toujours à l'évolution actuelle du prix de la matière première.

■ URS DÜTSCHLER

GRAPHIQUE DU MOIS



S'il y a 10 ans, la luminosité et l'espace étaient les principaux critères lors du choix d'un nouveau logement à acheter ou à louer, ils ont depuis été dépassés par les frais d'habitation et l'isolation thermique (qui a indirectement des répercussions sur les frais d'habitation). D'autres critères ont perdu beaucoup de leur importance, comme la sympathie pour le quartier, la présence d'espaces verts aux alentours ou la facilité de la vie avec des enfants dans la maison ou le quartier. En revanche, des aspects comme la proximité des transports en commun, le confort général et la protection contre les effractions ont pris de l'importance.

NOTRE CONSEIL

Raiffeisen lance son premier fonds indiciel

■ Depuis un certain temps, la demande de placements passifs augmente. C'est pourquoi Raiffeisen a lancé en janvier 2011 son premier fonds indiciel. Le «Raiffeisen Index Fonds – SPI» reflète l'évolution du cours de l'indice d'actions suisse bien connu «Swiss Performance Index».

Avec un seul produit, l'investisseur couvre donc la presque totalité des titres de participation d'entreprises suisses et du Liechtenstein négociés à la bourse suisse. L'indice contient actuellement environ 220 actions. Contrairement aux fonds gérés activement, l'objectif n'est pas de faire mieux que l'indice, mais de le refléter le plus exactement possible avec un style de placement passif. Cela permet au gestionnaire de gérer le fonds à un prix avantageux car il n'y a pas besoin de recherches coûteuses et compliquées. L'investisseur peut en outre suivre à tout moment le cours du fonds, car celui-ci évolue de manière analogue à l'indice.

L'investisseur n'a pas non plus à renoncer aux éventuels dividendes des actions contenues dans l'indice. Ceux-ci sont immédiatement réinvestis dans le fonds. C'est volontairement que le nouveau produit a été lancé sous forme de fonds indiciel et non d'ETF (Exchange Traded Fund), car cette forme permet une transparence beaucoup plus grande relative aux coûts. Ainsi, conformément au droit suisse, les droits de timbre ne s'appliquent pas lors de l'achat et de la vente de parts d'un fonds indiciel. Le client n'a pas non plus à payer de frais de courtage lors du rachat.

Le nouveau fonds de placement est géré par le groupe bancaire privé genevois Pictet, qui dispose de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine des fonds à gestion passive. Le «Raiffeisen Index Fonds – SPI» convient aux investisseurs orientés vers le long terme qui souhaitent profiter de l'évolution du marché suisse des actions et sont prêts à accepter des fluctuations de valeur importantes. ■ GIOVANNI IACOLINA

VALEURS REELLES

Faire front contre la menace d'une inflation

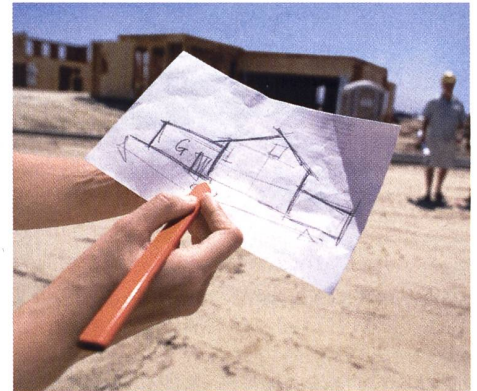
Les vastes programmes de stimulation de l'économie en Grèce et en Irlande ont encore aggravé la situation d'endettement de certains Etats. Cela entraîne une grande incertitude perceptible dans le monde entier quant à l'évolution économique future. On ne peut notamment exclure le risque d'une hausse de l'inflation. Dans de telles périodes, il est tentant de se tourner vers des valeurs réelles.

■ On entend généralement par valeurs réelles les matières premières, l'immobilier, les métaux précieux, mais aussi les actions. Ces placements ont pour caractéristique de réagir de manière positive à l'inflation. Tandis que la plupart des autres catégories de placement réagissent négativement, les valeurs réelles peuvent en profiter. Cela peut déjà être le cas lorsque les prévisions inflationnistes, qui surgissent longtemps avant l'inflation elle-même, augmentent.

Une étude de la Banque Vontobel qui s'est penchée sur plusieurs phases d'inflation depuis 1900 montre que les actions, les matières pre-

mières et l'immobilier ont réalisé en moyenne un rendement réel positif (rendement corrigé de l'inflation). La situation est un peu différente pour l'or, qui est plus une protection contre la crise que contre l'inflation. De manière générale, les résultats confirment que durant les périodes de forte inflation, les valeurs réelles ont réalisé des rendements nettement supérieurs aux valeurs nominales comme le cash, les obligations d'entreprises et les obligations d'Etat.

Qu'est-ce que cela signifie pour l'investisseur dont la priorité est la préservation à long terme de son patrimoine et le maintien de son pouvoir d'achat? Les investisseurs qui s'attendent à une hausse significative de l'inflation dans les années à venir devraient miser davantage sur les valeurs réelles. En revanche, les valeurs nominales comme les obligations ou les espèces doivent être sous-pondérées. Cette stratégie permet de compenser au moins partiellement les effets négatifs d'une hausse de l'inflation ou des prévisions inflationnistes croissantes. En outre, les valeurs réelles profitent aussi de facteurs structurels comme par exemple la croissance de la population mondiale, la hausse de la demande



L'inflation n'a aucune prise sur l'immobilier.

dans les pays émergents, l'insuffisance d'infrastructures ou encore l'urbanisation croissante.

Les produits stratégiques de Raiffeisen (Global Invest et Multi Asset Class Fonds, voir www.raiffeisen.ch/placements) tiennent déjà compte de cette situation et intègrent systématiquement des valeurs réelles dans le portefeuille.

■ CLAUDIO OTT

MARCHÉ FINANCIER SUISSE

Un vent nouveau souffle aux Etats-Unis

■ En décembre dernier, le Congrès américain a décidé de prolonger de deux ans les allègements fiscaux accordés sous la présidence de George W. Bush, qui devaient arriver à terme fin 2010. En contrepartie, la durée de perception des indemnités chômage a été écourtée et les cotisa-

tions à l'assurance-vieillesse réduites. Ces décisions aboutissent à une augmentation du déficit public de l'ordre de 3 % du PIB.

La hausse des déficits publics stimule la conjoncture. Les mesures budgétaires actuelles atteindront au cours des deux prochaines années le même ordre de grandeur que le plan de relance de 2009, chiffré à 787 milliards de dollars. La croissance américaine se maintiendra donc cette année à 2,7 % et atteindra 3 % en 2012. Cette forte croissance provoquera une légère montée de l'inflation. Les taux d'intérêt poursuivront donc cette année à la hausse, quoiqu'à un rythme moins soutenu.

Le marché d'actions américain ne s'est pas laissé intimider par la hausse rapide des taux d'intérêt au cours des deux derniers mois de

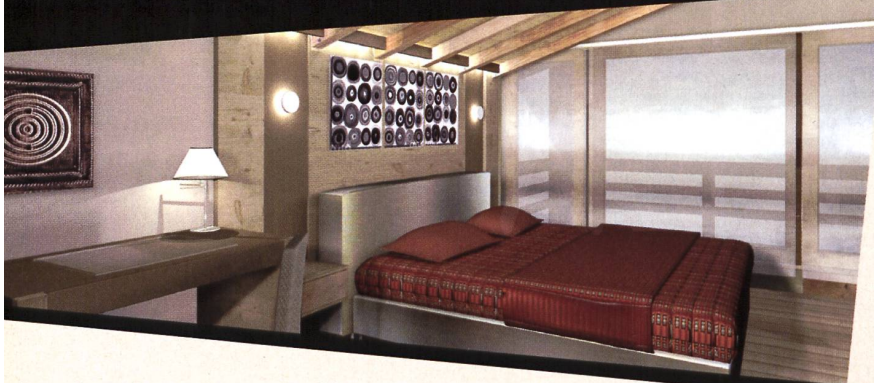


Walter Metzler, conseiller financier auprès de la Banque Vontobel.

2010 et a poursuivi la forte hausse engagée en août. Si l'on efface les effets de change, on observe le même phénomène sur les autres grands marchés d'actions, à l'exception de la bourse européenne, qui a beaucoup souffert de la crise irlandaise en novembre.

Hotel Cailler

Bains - Wellness - Montagnes
Charmey en Gruyère



Forfait Fantaisie

Pour 2 personnes uniquement

1 nuit dans notre Junior suite de 40 ou 50 m² avec jacuzzi

Corbeille de fruits et bouteille de Prosecco en chambre

Produits cosmétique VIP

Menu en cinq plats au restaurant gastronomique «Les 4 Saisons»

Petit-déjeuner servi en chambre

1 entrée aux bains et accès à la partie orientale et nordique

Check-out tardif : 14 heures

Dès Fr. **340.-** par personne + taxe de séjour

Vendredi en Gruyère

N'est pas valable pendant les périodes de fêtes et fériés

Nuit du vendredi au samedi en chambre double standard

Vendredi soir grand buffet aux senteurs de saison

Petit-déjeuner buffet gruérien

1 entrée aux bains et accès à la partie orientale et nordique

Fr. **174.-** par personne + taxe de séjour



Goût et Harmonie

Menu en cinq plats au restaurant gastronomique «Les 4 Saisons»

1 entrée aux bains et accès à la partie orientale et nordique

1 nuit en Junior suite

Corbeille de fruits dans la chambre

Petit-déjeuner buffet gruérien

Fr. **299.-** par personne + taxe de séjour

Les P'tites fugues

3 nuits en demi-pension dont 1 soirée fondue

3 petits déjeuners buffet gruérien

Menu en cinq plats au restaurant gastronomique «Les 4 Saisons»

3 entrées aux bains et accès à la partie orientale et nordique

Corbeille de fruits dans la chambre

Dès Fr. **636.-** par personne + taxe de séjour.



Inclus dans chaque forfait

WiFi gratuit dans tout l'hôtel

1 entrée par personne à la Maison Cailler à Broc



Séminaires

L'hôtel dispose de 6 salons destinés à l'organisation de réunion

et autres séminaires. Leur capacité varie de 5 à 300 personnes

Tous situés en rez-de-chaussée, ils bénéficient de la lumière du

jour et d'équipements des plus modernes.

Hotel Cailler

Gros Plan 28

CH-1637 Charmey

T: +41 0 26 927 62 62

F: +41 0 26 927 62 63

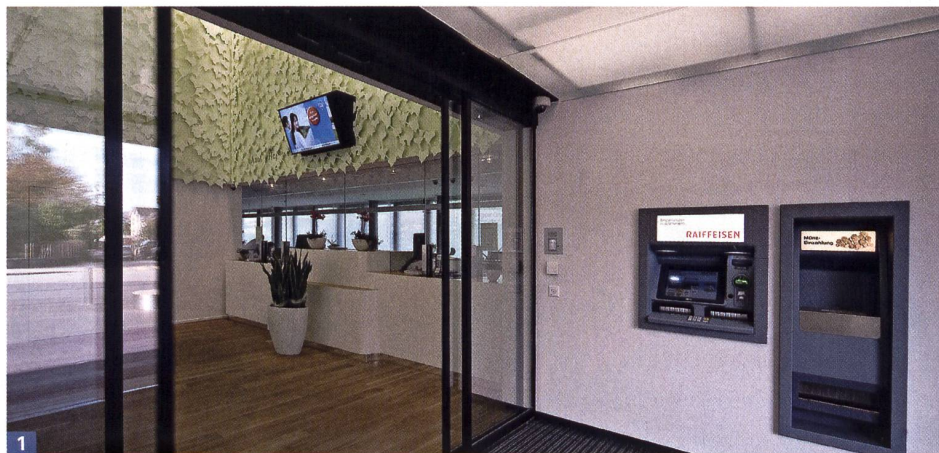
reservation@hotel-cailler.ch

hotel-cailler.ch

hotelrestaurant.ch

macuisine.pro

Une banque unique en Suisse



Au centre du bourg de Bad Zurzach, la reconstruction de la Banque Raiffeisen a donné naissance à un bâtiment représentatif qui constitue également une première en Suisse.

■ De nombreux habitants de Suisse alémanique et du sud de l'Allemagne ont entendu parler de Bad Zurzach. Les bains thermaux attirent de nombreux curistes et touristes dans cette bourgade fondée par les Celtes vers 400 av. J.-C. Depuis un peu plus de six mois, ils devraient bien faire un détour pour visiter l'agence de la Banque Raiffeisen Aare-Rhein à la Baslerstrasse, sur l'axe reliant la gare au quartier des bains. Son architecture, sa fonctionnalité, son atmosphère intérieure et son mode de construction sont en effet remarquables.

«Un véritable bijou»

D'abord, quelques mots sur le mode de construction particulier: le cœur et la structure porteuse sont en béton armé, la façade de pierre comprend des éléments de construction en bois. Ce mode de construction hybride, qui répond au standard Minergie P et réduit donc le besoin de chauffage au minimum (par une pompe à chaleur alimentée par la chaleur du sol), est quelque chose d'unique en Suisse.

Le bâtiment se compose d'un socle léger en verre surmonté d'un corps de bâtiment recouvert de pierre calcaire du Jura. Les réactions de la presse locale montrent que l'ensemble plaît: «Belmondo (*il s'agit du nom du bâtiment, ndlr*) est un véritable bijou», titrait par exemple «Die Botschaft» à l'occasion de l'inauguration à la mi-septembre 2010.

Les clients ont également réagi avec enthousiasme, comme l'a constaté avec satisfaction

Thomas Hauser, directeur de l'agence: «Les gens ont plaisir à venir ici, ils admirent, s'étonnent et ont toujours le sourire aux lèvres. Il règne une ambiance tout à fait positive et stimulante.» La banque se démarque en un lieu central et n'a pas seulement profité de cette situation privilégiée, mais y a insufflé de la vie. A «Zurzi», lorsqu'on parle de banque, c'est le nom de Raiffeisen qui vient immédiatement aux lèvres. La banque de proximité pour les clients locaux est la seule du village à offrir tous les services de manière centralisée.

Le thème de la sécurité

La nouvelle banque située à l'emplacement de l'ancien cinéma Paradis n'est pas comparable à l'ancienne. L'accès pour les clients est plus pratique et adapté aux personnes handicapées, la banque offre une large palette de services dont certains sont nouveaux comme les opérations avec la clientèle entreprises et les opérations de placement à l'étranger, ainsi qu'un coffre-fort pour les clients accessible 24 h sur 24. Et – ce qui n'est pas négligeable pour les collaborateurs – les conditions de travail sont très agréables, notamment grâce à l'espace de relaxation au premier étage.

Les différentes salles portent des noms insolites: la salle de formation s'appelle ainsi «La salle de classe volante», le bureau du chef «Emergency Room», alors que les salles de conseil sont désignées par des titres de films comme «Le Professionnel», «Géants», «Derrière les sept voies ferrées» ou «Ma meilleure ennemie». Les clients ayant rendez-vous sont accueillis par le conseiller dans le hall d'entrée décoré de feuilles de lierre en métal vert tilleul et conduits dans les salles de conseil. Les guichets sont fermés, et ce pas uniquement parce que la banque a été vic-



- 1 Zone 24 heures à l'entrée avec du lierre décoratif (en métal) dans le hall clientèle.
- 2 Vue extérieure.
- 3 Des bureaux très lumineux.

time d'un hold-up il y a sept ans. «Je suis un traditionaliste et je pense que le client doit se sentir en sécurité à la banque», explique Thomas Hauser.

Même si les chiffres du bilan ne concurrencent pas encore ceux des filiales des grandes banques installées dans l'agglomération, la Banque Raiffeisen est déjà le n° 1 «dans les esprits» à Bad Zurzach. Elle a une présence architecturale, est accessible, ne provoque pas, attire les regards et s'intègre remarquablement au site.

«Nous ne cachons pas notre intention de devenir le n° 1 à Bad Zurzach», a affirmé avec confiance Beat Elsener, président du CA, lors de la mémorable cérémonie d'inauguration. Les choses sont en bonne voie. ■ PIUS SCHÄRLI



Aux commandes d'un poids lourd

René Würsch sait déjà qui prendra les rênes de sa petite entreprise de transport d'Emmetten (NW) lorsqu'il fêtera à l'automne prochain ses 65 ans. Ce père se réjouit que l'aîné de ses trois fils prenne sa succession à la tête de l'affaire familiale.

René Würsch s'apprête à passer le relais à son fils à la tête de l'entreprise familiale. La banque les accompagne durant cette phase importante de la vie d'une PME.

continue à neiger ainsi, le responsable des routes ne va pas tarder à téléphoner pour envoyer le père et le fils dégager la route enneigée. Il y a une quinzaine d'années, lors d'une rude journée d'hiver, René Würsch se souvient avoir fait avec son chasse-neige des allers retours incessants sur les huit kilomètres de route reliant Beckenried à Emmetten, parcourant au total 240 kilomètres en une journée. Pendant des heures, il a monté et descendu la route, tel un Sisyphe moderne.

La neige apporte du travail

Le chef d'entreprise ne peut toutefois pas tout miser sur la neige. «Aujourd'hui, pour réussir sur un marché très concurrentiel, un transporteur doit se montrer créatif et innovant», explique René Würsch. Agé aujourd'hui de 65 ans, le «transporteur» est entré dans l'entreprise de son père à 21 ans en tant que mécanicien automobile – il sait donc de quoi il parle. Il a connu pendant tout ce temps des hauts et des bas, mais n'a jamais regretté d'avoir repris le flambeau de la petite entreprise après le décès soudain de son père Julius, en 1975.

C'est la nécessité qui avait poussé le père de René Würsch à créer une petite entreprise de transport. En 1937, pendant la crise, il avait perdu son travail à la société de navigation du lac des Quatre-Cantons et s'était donc vu obligé d'en trouver un nouveau. Avec une vieille Ford de 3,5t, il avait commencé à transporter presque tout ce qui pouvait l'être: du bois, des meubles, des pierres, des vaches, et surtout des matériaux de construction. «C'était une période agitée», se rappelle son fils unique.

En 1947, le père de René Würsch s'est rendu personnellement avec son dernier acompte de 60 000 francs dans la poche à Arbon pour aller chercher un nouveau camion «Saurer». «Nous n'avons cessé de croître et de nous développer»,

■ Pour René Würsch, l'hiver 2010/2011 a bien commencé. Depuis la fin novembre, à la demande du canton de Nidwald, il veille à ce que la route qui monte de Beckenried à Emmetten jusqu'à la limite du canton d'Uri soit dégagée chaque jour pour que les nombreux pendulaires puissent se rendre sans encombre à leur travail dans la vallée. Même si, les jours de neige, il faut se lever de très bonne heure et ne pas compter ses heures de travail, cette mission est plus que la bienvenue pour l'entreprise de transport Würsch à Emmetten.

Rien d'étonnant donc si, comme tous les jours, René Würsch scrute régulièrement le paysage hivernal depuis la fenêtre de sa cuisine. S'il



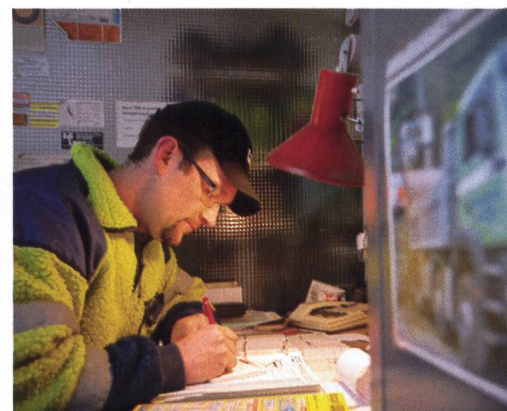
se rappelle René Würsch. Les nouvelles commandes ont afflué régulièrement, et lorsque dans les années 70 la construction de la nouvelle autoroute A2 a nécessité plus de 30 gigantesques piliers de béton et deux puits d'aération, cela a été une époque bénie pour l'entreprise de transport d'Emmetten. Il y avait du travail en abondance, si bien que quatre camions à benne ont été acquis par l'entreprise Würsch.

Du père au fils aîné

Ces dernières années, les choses se sont complexifiées dans le secteur du transport. Aujourd'hui, l'entreprise Würsch dispose aussi de deux excavatrices pour réaliser des travaux de terrassement et d'aménagement. Mais la concurrence ne dort pas, et l'introduction, il y a dix ans, de la RPLP continue à peser sur de nombreuses petites entreprises. «Quoi qu'il en soit, nous sommes toujours allés de l'avant. Ce n'était pas dans notre caractère de nous résigner», assure René Würsch. Son épouse Margrit, assise à côté de lui, l'approuve d'un hochement de tête. «Mais le temps est maintenant venu de songer à ma succession», explique René Würsch.

C'est d'autant plus facile pour lui qu'il dispose avec son fils aîné du successeur idéal. «Nous n'avons jamais fait pression sur nos trois fils pour qu'ils reprennent l'entreprise», affirme Margrit Würsch.

Chacun a pu choisir le métier qu'il voulait. Mais lorsque Markus a suivi un apprentissage de mécanicien poids lourds, ses parents ont vu dans quelle direction cela pouvait le mener. Il est entré dans l'entreprise voici sept ans, posant ainsi un jalon décisif. Auparavant, il avait fréquenté une école de commerce et obtenu le diplôme d'agent technico-commercial.



Le déneigement fait partie des activités que déploie l'entreprise dans la région.

Raiffeisen soutient les PME

Au cours des prochaines années, près de 60 000 entreprises familiales devront s'occuper de la réglementation de la succession au sein de leur entreprise. Près d'un million d'emplois sont concernés. Le Groupe Raiffeisen est conscient de l'importance des PME pour l'économie nationale et assure son rôle de promotion des PME en Suisse. Les Banques Raiffeisen ancrées localement agissent au cœur d'un réseau de relations avec les PME. Pour les questions de succession, justement, les valeurs comme la durabilité et le partenariat jouent un rôle crucial. Raiffeisen considère les entreprises et les entrepreneurs dans leur globalité.

Jugez-en par vous-même: chez Raiffeisen, vous bénéficiez d'un bilan de situation indivi-

duel, d'un accompagnement professionnel tout au long du processus de succession, et d'un vaste réseau régional de partenaires. Et c'est qu'il y a de mieux: vous décidez vous-même à tout moment quelles mesures doivent être engagées et sur quel point vous faites appel au soutien de Raiffeisen. Nous sommes heureux de vous accompagner vers l'avenir. L'offre sur le thème de la succession est développée en permanence.

Il va de soi que les questions de succession ne sont pas le seul thème sur lequel nous vous portons assistance: nous sommes également à vos côtés pour réaliser vos objectifs d'entreprise. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.raiffeisen.ch/entreprises ou adressez-vous à votre Banque Raiffeisen.

«La réglementation de la succession doit être clarifiée avec précision»

René Achermann, responsable de l'agence d'Emmetten de la Banque Raiffeisen Vierwaldstättersee-Süd est également présent ce jour là chez René Würsch à Emmetten. Il a été le premier interlocuteur de Markus Würsch lorsque celui-ci a pris en main, à la demande de sa famille, la réglementation de la succession et a demandé conseil à sa banque. «Chez Raiffeisen, nous sommes bien préparés à ce type de cas», explique René Achermann. Avec le soutien du centre régional Clientèle entreprises de Suisse centrale, qui propose son soutien aux Banques Raiffeisen locales pour les questions de succession, les Würsch ont complété avec René Achermann un formulaire détaillé et ont discuté de cette succession.

«Le check-up succession de Raiffeisen constitue le premier jalon important», déclare René Achermann. Les réponses apportent de premiers éléments de solution et, ensuite, un entretien personnel permet de définir les besoins spécifiques du client. René et Markus Würsch se sont

vite aperçus qu'en plus du conseiller bancaire, ils devaient faire appel à un fiduciaire et à un avocat. Cela permet d'écarter tous les points d'achoppement qui peuvent survenir lors de la transmission d'une entreprise d'un père à son fils.

Pour René Achermann, ce «check-up succession» et le dialogue sur la succession, lors duquel on peut faire intervenir avec Raiffeisen différents partenaires dans les domaines de la fiducie, du conseil financier et immobilier et même du développement d'organisation, du coaching et de la médiation, sont des possibilités idéales pour mettre en route, dans chaque cas, la bonne solution en matière de succession. «Le «check-up succession» de Raiffeisen permet, lorsque cela est nécessaire, de trouver les bons partenaires, de définir et de mettre en œuvre des mesures concrètes et enfin de transmettre l'entreprise au successeur choisi», assure René Achermann.

Pour le responsable de l'agence Raiffeisen d'Emmetten, ce sont là des services précieux, qui



Pour René Achermann, «la banque a pu apporter un conseil global».

contribuent d'une part à renforcer le lien avec le client et, d'autre part, favoriseront peut-être la fidélité du nouveau propriétaire à Raiffeisen. Même si, pour la Banque Raiffeisen locale, la réussite ne se mesure pas dès le premier jour en francs, l'important, pour René Achermann, est que la Banque ait pu proposer un «conseil complet au client», dont résulteront peut-être des affaires durables et économiquement intéressantes.

«J'ai remarqué que ce travail me plaisait et je suis convaincu que notre petite entreprise va continuer à prospérer», explique Markus Würsch (35 ans). Marié depuis cinq ans avec Martina, il habite dans la même maison que ses parents. C'est aussi là que sont entreposés les trois camions de l'entreprise Würsch.

Plutôt dans la cabine du conducteur

Avant que la troisième génération ne prenne les rênes de l'entreprise Würsch, quelques travaux préparatoires doivent être réalisés et des décisions importantes doivent être prises. Grâce au soutien de l'agence d'Emmetten de la Banque Raiffeisen Vierwaldstättersee-Süd, à laquelle la famille Würsch est liée depuis de nombreuses années tant comme cliente que comme sociétaire, des informations importantes au sujet de la vente d'entreprise et de la transmission des affaires ont pu être réunies. René Achermann, directeur de l'agence Raiffeisen, a été un interlocuteur important tant pour Markus que pour René Würsch. Il a établi les contacts nécessaires avec le centre régional Raiffeisen pour la clientèle entreprises à Lucerne et avec les spécialistes.

Le père et le fils ont dû traiter des questions dont ils n'avaient pas idée jusqu'alors. Ils préfé-

rent conduire leur camion que s'occuper de sujets tels que l'économie d'entreprise, le droit de la succession ou l'estimation d'une entreprise et d'un bien immobilier. «Le «check-up succession» (voir encadré) de Raiffeisen nous a été bien utile pour nous guider pendant cette phase de transition», affirme Markus Würsch. Les questions et les problématiques auxquelles ils ont été soudain confrontés étaient pour eux une complète découverte. Ils doivent aussi décider bientôt s'ils veulent créer une SA familiale.

«Nous voulons trouver une solution équitable pour tous», expliquent René et Margrit Würsch. D'une part, Markus ne doit pas avoir à supporter une charge financière trop lourde lors de la reprise de l'entreprise familiale. D'autre part, le reste de la famille ne doit pas être désavantagé.

Plus de loisirs

La vente de l'entreprise de transport à leur fils aîné doit intervenir dans le courant de l'année. Markus deviendra ainsi le numéro 1, et son père restera provisoirement son principal collaborateur. «En 2012, j'engagerai probablement un nouveau collaborateur comme chauffeur et mécanicien, et je réduirai ainsi encore la charge de travail de mon père», raconte Markus.

Si René Würsch est entré à 21 ans dans l'entreprise de son père, son fils Markus aura quelques années de plus au moment de la transmission de l'affaire. «C'est bien ainsi», affirme Margrit Würsch. En ayant travaillé ailleurs comme chauffeur et mécanicien dans le secteur du transport routier, il a pu se forger une certaine expérience, ce qui le place dans des conditions idéales pour venir à bout de sa nouvelle tâche.

Même si, à première vue, il n'y aura pas de grands changements dans l'entreprise Würsch, le fils portera bientôt seul la responsabilité de l'entreprise. Les parents disposeront de plus de temps à consacrer à leurs loisirs et pourront partir plus souvent avec leur mobil-home. Le nouveau propriétaire laissera à son père le rôle de «troubleshooter», et sa mère continuera à effectuer sa part des tâches administratives. Mais le fils aîné sera le seul et unique chef de la petite entreprise familiale. «Je déciderai à l'avenir de la direction à donner à mes affaires», conclut d'un ton convaincu Markus Würsch.

C'est un bon signe pour le passage du relais entre les générations dans l'entreprise de transport Würsch: Markus Würsch, le fils, sait ce qu'il veut et a une vision claire de son avenir professionnel.

■ MARKUS ROHNER

DES VOYAGES HAUT DE GAMME

ABANO

Semaine de remise en forme

du 6 au 13 mars 2011

du 30 octobre au 6 novembre 2011

CHF 1'540.- SOINS INCLUS

LOCARNO

14^{ème} expo internationale de camélias

2 et 3 avril 2011

CHF 385.-

FÊTE DES JONQUILLES

A GERARDMER

16 et 17 avril 2011

CHF 335.-

CHATEAUX DE BAVIERE

Herrenchiemsee, Neuschwanstein et Linderhof

du 25 au 28 avril 2011

CHF 850.- TOUT COMPRIS

ILE D'ELBE

A la découverte d'un petit paradis !

du 15 au 18 mai 2011

CHF 875.- TOUT COMPRIS

CINQUE TERRE ET GOLFO PARADISO

du 24 au 26 mai 2011

du 17 au 19 septembre 2011

CHF 750.- TOUT COMPRIS

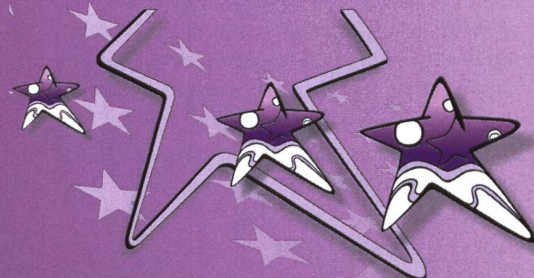
VACANCES BALNEAIRES

dès CHF 792.- TOUT COMPRIS

Taxi Etoile

Rte de la Pâla 118, 1630 Bulle

Tél. 026 912 21 22 - Fax 026 912 05 50



E-mail : info@taxietoile.ch

www.taxietoile.ch



ROME

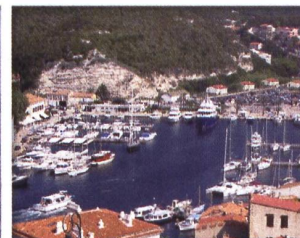
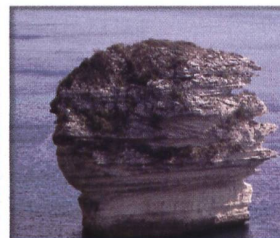
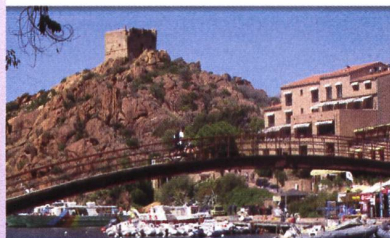
Une ville au charme éternel

du 23 au 27 mars 2011

CHF 1'180.- TOUT COMPRIS

★ Logement en hôtels ****

★ Découverte du Vatican et de la Chapelle Sixtine



LA CORSE

L'île de Beauté aux mille parfums

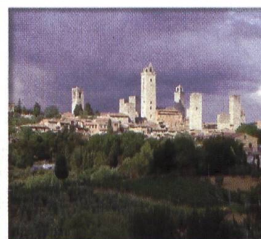
du 9 au 16 avril 2011

du 22 au 29 septembre 2011

CHF 2'080.- TOUT COMPRIS

★ Une île unique, différente du nord au sud

★ Des restaurants typiques sélectionnés avec soin



LA TOSCANE

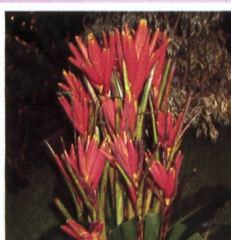
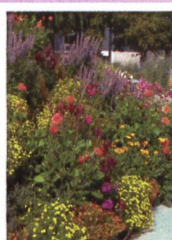
Une des plus belles régions d'Italie !

du 19 au 22 avril 2011

CHF 880.- TOUT COMPRIS

★ Visite de Florence, Sienne et Pise

★ Hôtel **** au centre de Montecatini



GÈNES - EUROFLORA

Un voyage fascinant dans un

merveilleux jardin !

21 et 22 avril 2011

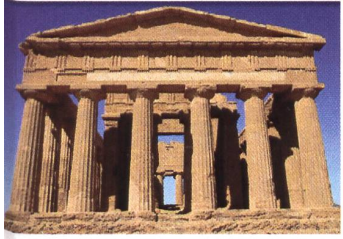
30 avril et 1^{er} mai 2011

CHF 395.- TOUT COMPRIS

★ Gigantesque foire dédiée aux fleurs et aux jardins

★ Hôtel **** au centre de Gênes

DES VACANCES EXCEPTIONNELLES



SICILE

et les empreintes grecques
du 26 avril au 5 mai 2011
CHF 2'450.- TOUT COMPRIS

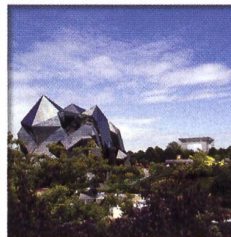
- ★ *Palerme, capitale de la Sicile, by night*
- ★ *Une grande richesse archéologique*
- ★ *Hôtels *****



CROISIERE SUR LE DANUBE

Culture et plaisir
du 30 mai au 6 juin 2011
CHF 2'180.- TOUT COMPRIS

- ★ *visite de l'abbaye de Melk*
- ★ *Vienne et le château de Schoenbrunn*
- ★ *Budapest avec soirée folklorique*



FUTUROSCOPE ET PUY-DU-FOU

du 13 au 17 juillet 2011
CHF 1'085.-

- ★ *Sensations fortes, émotions*
- ★ *Spectacle unique au monde*
- ★ *Découverte du zoo de Beauval*



SEJOUR DE REVE AU TYROL

Logement à l'hôtel Arlberg Hospiz *****
du 13 au 19 août 2011
CHF 1'350.- TOUT COMPRIS

- ★ *excursion à Samnaun*
- ★ *visite du château de Neuschwanstein*
- ★ *4 soirées en musique*

SHOPPING A TURIN

Evadez-vous le temps d'un week-end !
28 et 29 mai 2011
19 et 20 novembre 2011
CHF 195.-

BERNINA ET AROSA-EXPRESS

Des paysages à vous couper le souffle !
du 10 au 12 juin 2011
CHF 695.-

PARIS - VERSAILLES CHANTILLY

Spectacle grandiose de feux d'artifice
en musique
du 16 au 19 juin 2011
CHF 950.- TOUT COMPRIS

AUVERGNE

Au pays des volcans, entre terre et feu ...
du 14 au 18 juin 2011
CHF 1'080.- TOUT COMPRIS

SALZBURG

La ville de Mozart !
du 27 juin au 1^{er} juillet 2011
CHF 1'175.- TOUT COMPRIS

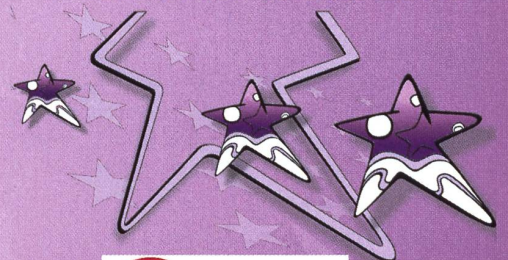
PELERINAGES

San Giovanni Rotondo / Lisieux
Medjugorje / La Salette / Fatima

**N'HESITEZ PAS A DEMANDER
NOS BROCHURES !**

Taxi Etoile

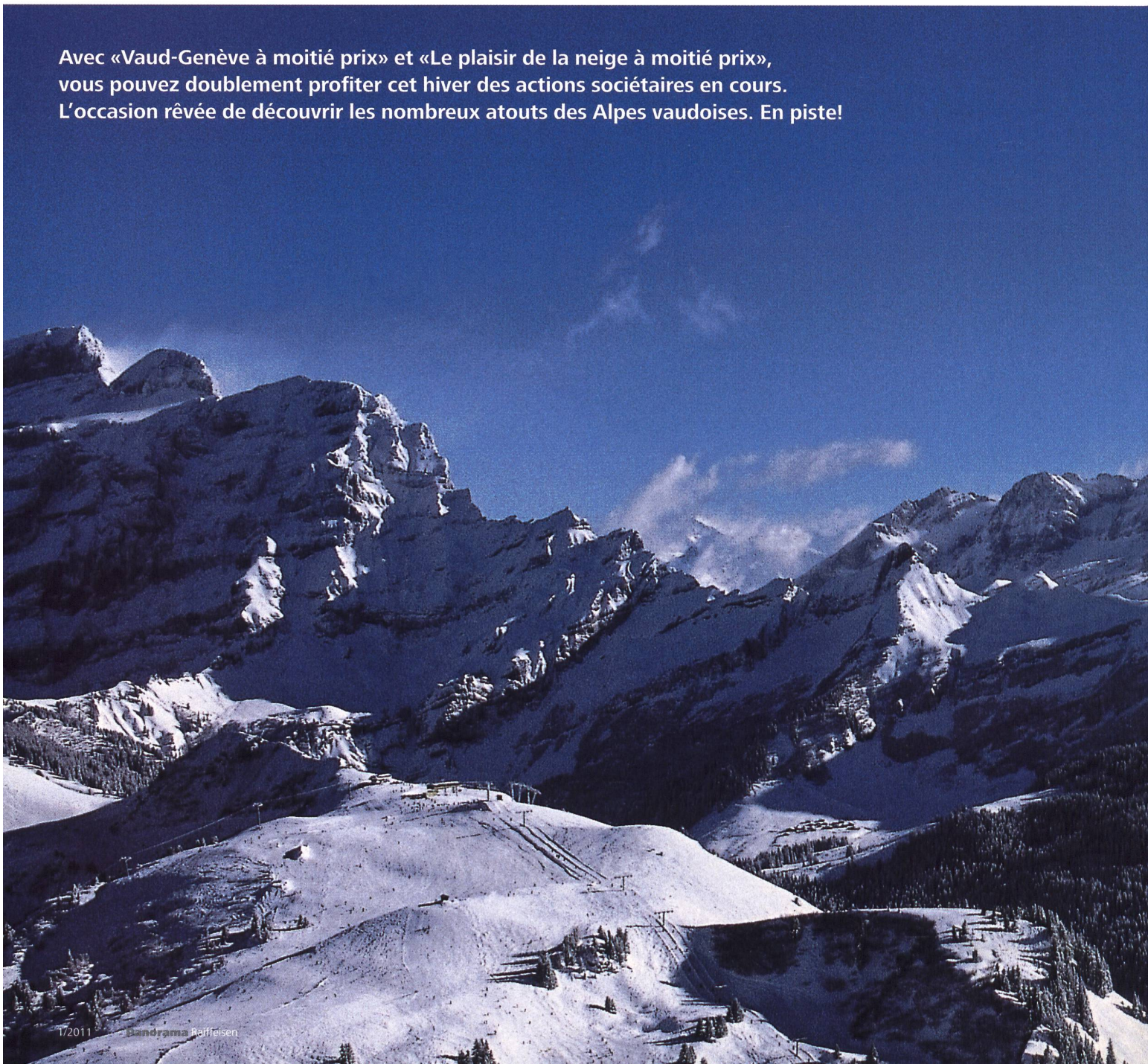
Rte de la Pâla 118, 1630 Bulle
Tél. 026 912 21 22 - Fax 026 912 05 50



 GARANTIE DE VOYAGE

Cap sur les sommets

Avec «Vaud-Genève à moitié prix» et «Le plaisir de la neige à moitié prix», vous pouvez doublement profiter cet hiver des actions sociétares en cours. L'occasion rêvée de découvrir les nombreux atouts des Alpes vaudoises. En piste!



MEMBER
PLUS

Vaud-Genève et le plaisir de la neige à moitié prix

Un conseil: combinez ces deux offres exclusives pour les sociétaires Raiffeisen et profitez de quelques jours aux sports d'hiver dans les Alpes Vaudoises. En tant que sociétaire Raiffeisen, vous profitez des avantages suivants:

Offre sociétaires

«Vaud-Genève à moitié prix»

- 50% de réduction sur votre voyage aller et retour en train
- 50% de réduction sur une nuit d'hôtel
- diverses réductions sur de nombreuses offres d'excursions

www.raiffeisen.ch/vaud-geneve

Offre sociétaires

«Le plaisir de la neige à moitié prix»

- 50% de réduction sur la carte journalière des Alpes Vaudoises et dans cinq autres domaines skiables.

L'offre est valable du lundi au vendredi, ainsi que certains week-ends.

www.raiffeisen.ch/hiver

Les Alpes vaudoises, une destination de choix pour les sports d'hiver.





CORREVON - VD Fr. 950'000

Très belle ferme de caractère. Entièrement **rénovée** entre 1975 et 2010 avec soins et dans un **esprit authentique**. 200 m² habitables. Parcelle de 467 m².

Réf: 58101

Tél. 021 882 58 00



PAYERNE - VD Fr. 890'000

Belle et récente villa individuelle de plain pied. 5.5 pièces pour 170 m² habitables. Parcelle de 733 m² au calme dans quartier résidentiel en **limite de zone agricole**.

Réf: 57236

Tél. 021 882 58 00



MONT-LA-VILLE - VD Fr. 780'000

Belle maison de village composée d'une habitation de 5.5 pièces et un rural de 1871 m³ **disponible pour agrandissement**. **Belle vue** sur la plaine et les Alpes.

Réf: 58319

Tél. 021 806 58 00



GRYON - VD Fr. 1'190'000

Authentique chalet en madrier de 5.5 pièces situé à la Barboleusaz. Vue **imprenable**, accès aisé et proche du télécabine. Grande terrasse ensoleillée du matin au soir. **Superbe domaine skiable**.

Réf: 58628

Tél. 021 882 58 00



ORGES - VD Fr. 780'000

A construire, 2 villas mitoyennes de 170 m². **Vue** sur le Jura et la campagne. Choix des finitions au gré du preneur. Livraison automne 2011.

Réf: 58855

Tél. 021 806 58 00



TROISTORRENTS - VS FR. 780'000

Magnifique chalet de 4.5 pièces en cours de rénovation. Parcelle privative de 1800 m² et **vue panoramique** sur la Vallée du Rhône. **Finitions de qualité!**

Réf: 59417

Tél. 021 799 58 00



MONTHEY - VS FR. 525'000

Bel appartement de 4.5 pièces de 105 m² habitables avec finitions de qualité. Agréable balcon de 14 m² et **cheminée** dans le séjour.

Réf: 59705

Tél. 021 799 58 00



SAILLON - VS Dès Fr. 595'000

3 villas individuelles neuves déjà construites avec finitions au gré du preneur. 4.5 pièces de 144 m² habitables. Chauffage par pompe à chaleur. Garage double et parcelles d'environ 500 m² chacune.

Réf: 58587

Tél. 027 458 58 00



MALLERAY - BE FAIRE OFFRE

Immeuble locatif partiellement rénové comprenant 5 lots. Parcelle de 2574 m² offrant la **possibilité** d'une **construction supplémentaire**.

Réf: 58522

Tél. 032 725 58 00

OFFRE D'EXCEPTION

PULLY

FR. 1'390'000



Spacieux et récent appartement de 5.5 pièces au bénéfice d'une habitabilité de 143 m² et d'une belle terrasse de 28 m² orientée plein sud avec **vue sur les Alpes**.

Il se trouve dans un immeuble contemporain et de haut standing situé à proximité du centre de Pully et de ses commodités. 2 box fermés viennent compléter ce lot.

Réf: 59790

Tél. 021 882 58 00

■ Facilement accessible par les transports publics – en car postal ou en train à crémaillère depuis la gare d’Aigle – la région des Alpes vaudoises ne manque pas d’attraits pour qui veut goûter aux joies de la glisse. Car si, à sa manière, chacune des cinq stations qui forment le domaine a su se forger sa propre identité en préservant une vraie authenticité montagnarde, toutes se sont dotées d’infrastructures et d’installations sportives performantes. Et il y en a pour tous les goûts.

Paradis des sports d’hiver

Quelque 225 kilomètres de pistes relient les trois vallées du domaine au glacier des Diablerets, qui culmine à 3000 mètres d’altitude. Dans ce cadre majestueux, skieurs, snowboarders et freeriders jouissent d’un vaste choix d’activités hivernales. Les versants ensoleillés regorgent de pistes aux tracés et aux degrés de difficulté variés. Sur les neiges éternelles de Glacier 3000, au carrefour des cantons de Berne, Vaud et Valais, on profite d’une vue époustouflante sur les plus beaux sommets alpins. La fameuse piste noire de la Combe d’Audon, une des descentes les plus longues et les plus exigeantes de la région, fera le bonheur des skieurs chevronnés. A Villars comme à Leysin et aux Diablerets, les amateurs de sensations fortes rejoindront l’un des quatre snowparks pour enchaîner les sauts. Quant aux plus jeunes qui hésitent encore sur leurs lattes en position chasse-neige, ils trouveront un peu partout des pentes douces avec des remontepentes adaptés. Les jardins des neiges de Villars, des Mosses et des Diablerets sont aménagés pour apprendre tout en s’amusant grâce à de

nombreux modules et obstacles naturels ou encore des tapis roulant et des arrache mitaines.

Glisser autrement

Et si l’on profitait des congés pour s’essayer à d’autres disciplines? Les stations rivalisent désormais de créativité pour diversifier leur offre. Dévaler les pistes verglacées assis sur une grosse bouée, par exemple, c’est la proposition originale du Tobogganing Park de Leysin. Silvio Giobellina, un ancien champion olympique de bobsleigh, façonne chaque année une dizaine de toboggans. Unique au monde de par sa conception, le parc regroupe huit pistes, classées par difficulté, ainsi que trois mini-pistes pour les enfants. Réputée loin à la ronde, la piste de luge des Diablerets vaut également le détour. Avec ses 7,2 kilomètres de glisse pour un dénivelé de 560 mètres, elle promet frissons et sensations fortes. Des virées nocturnes sont organisées et peuvent même être combinées avec une fondue sous les étoiles. N’oublions pas que la région fait aussi figure de petit paradis pour la randonnée, à pied, en raquettes ou à lattes. Inauguré la saison dernière, l’Espace nordique des Mosses propose de sillonner 42 kilomètres de nature féérique à ski de fond, l’un des plus anciens sports d’hiver. Et ceux que la glisse laisse froids s’offriront la terrasse du Kuklos. Au sommet de la Berneuse, le seul restaurant panoramique tournant de Suisse romande offre un panorama unique à 360° sur les plus fiers sommets des Alpes: Eiger, Mont-Blanc, Cervin et Dents du Midi. Une manière plutôt agréable de tourner en rond pendant que les autres font crisser la poudreuse.

■ SYLVIE PIDOUX

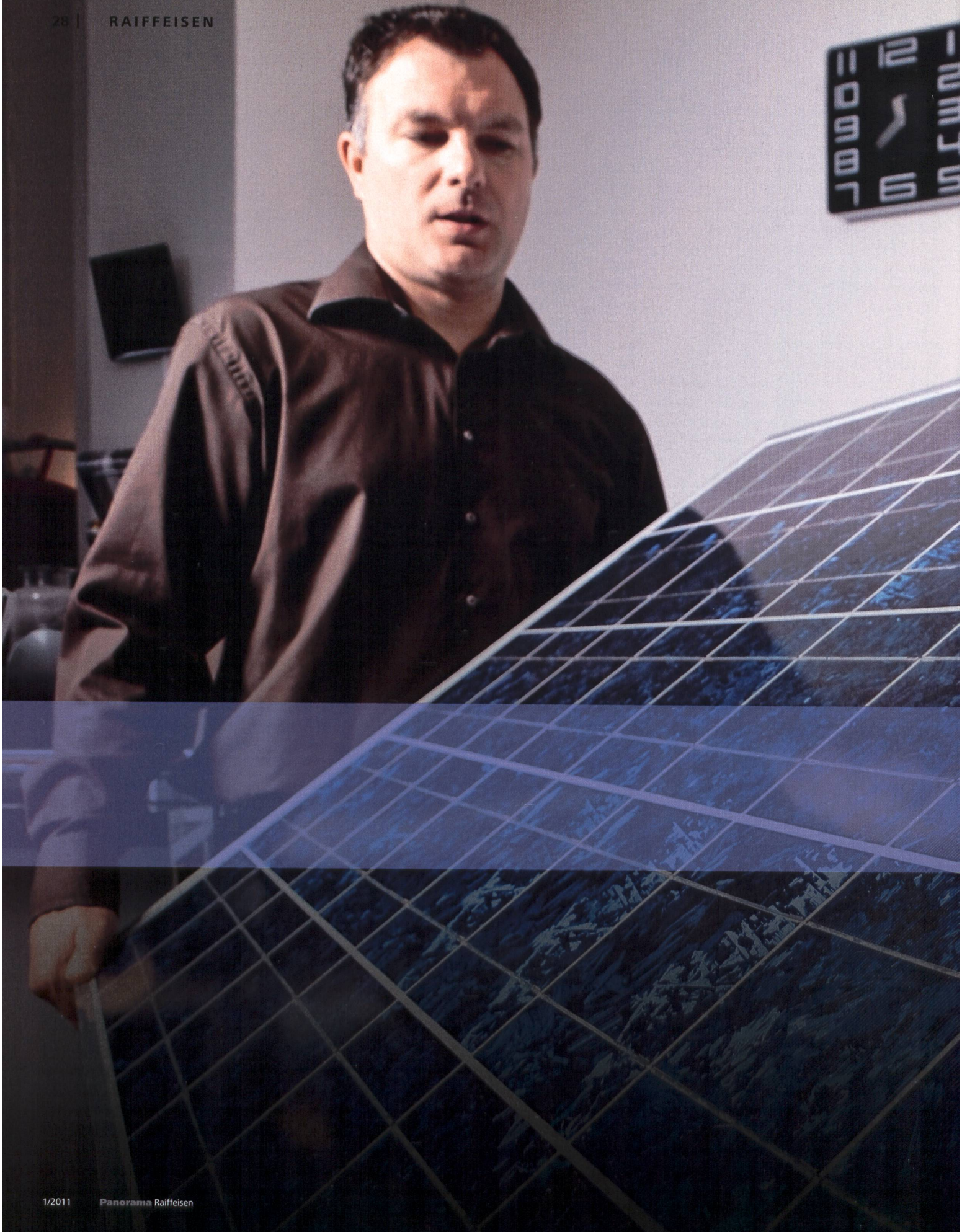


Vers les doux reliefs

Si le Jura vaudois est connu pour être le royaume du ski de fond et de la randonnée, c’est une région à laquelle on pense moins pour le ski alpin. A tort, diront les familles. Sainte-Croix-Les Rasses, La Dôle, St-Cergue, la Givrine ou encore la Vallée de Joux offrent des pistes à caractère familial idéales pour les débutants, et loin de l’agitation des grandes stations. Dans ce berceau de l’horlogerie aux allures de Grand Nord, il ne faut surtout pas manquer un des must de l’hiver: glisser sur le lac de Joux saisi par les glaces. Dans une ambiance absolument féérique, des milliers de patineurs de tous horizons se taillent chaque année un morceau de rêve absolu. Evasion garantie.



- 1 Embarquement pour Glacier 3000, le sommet le plus élevé des Alpes vaudoises.
- 2 Vue à 360° depuis le Kuklos, le seul restaurant tournant de Suisse romande.
- 3 Les stations ont su préserver un charme tout montagnard.
- 4 En hiver, le lac de Joux prend des airs de véritable banquise helvétique.



Des innovations qui font l'avenir

Ils existent toujours, ces entrepreneurs innovants et courageux qui débarquent sur le marché avec un produit ou un service. Il n'est pas rare qu'ils prennent des risques personnels et financiers et ils ne savent jamais s'ils auront à

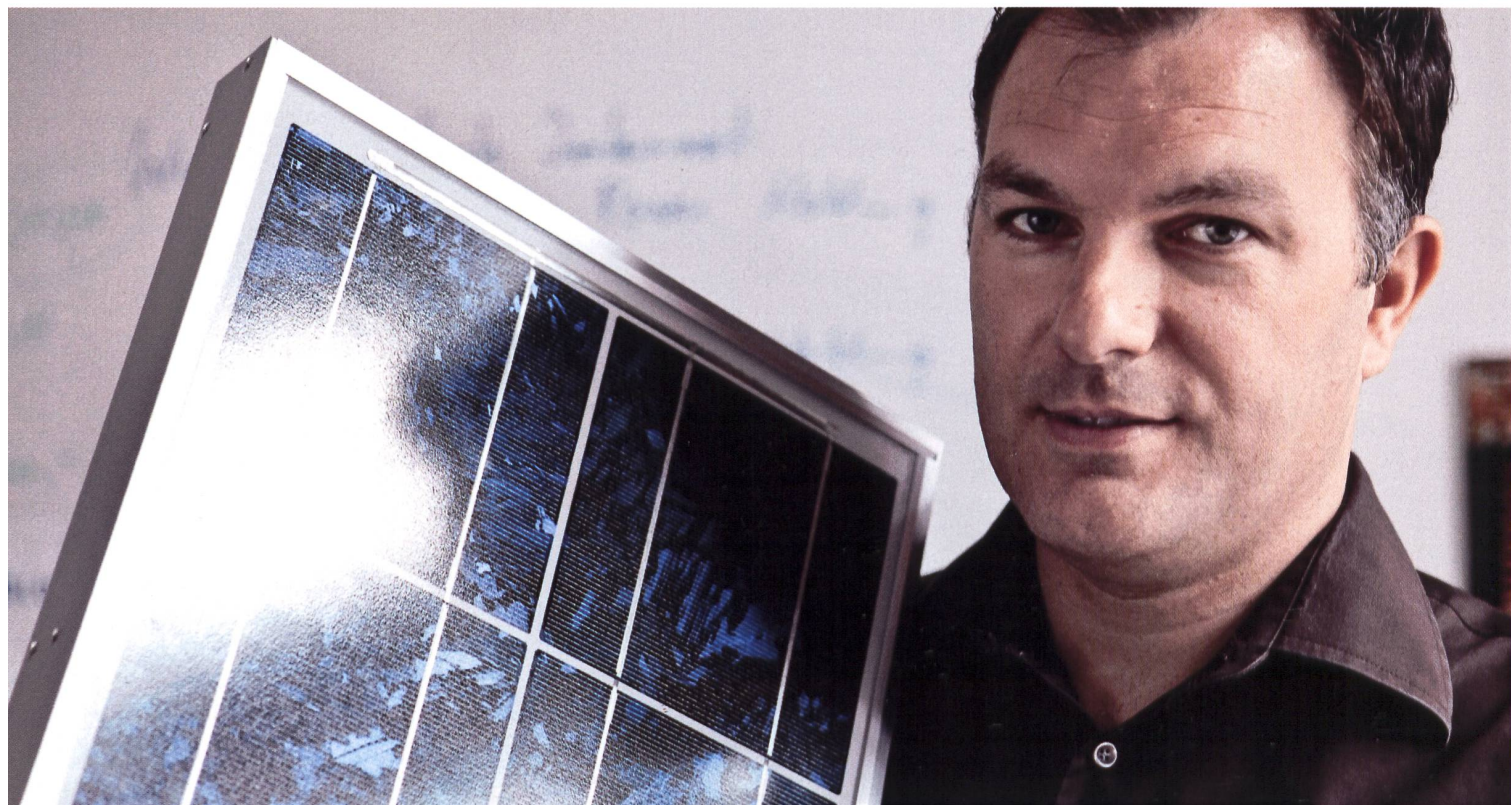
long terme du succès et pourront assurer leur survie économique.

Mais qui sont-elles, ces personnes prêtes à prendre tant de risques? Qu'est-ce qui les pousse à franchir le pas? Et comment la Banque Raiffei-

sen locale peut-elle contribuer à leur réussite? Dans ce dossier, nous vous présentons une série de petits entrepreneurs qui, un peu partout en Suisse, sont arrivés sur le marché avec des produits innovants.

Face au soleil

Marcus Niedergethmann, ainsi que plusieurs jeunes gens innovants, en sont convaincus: l'avenir appartient au photovoltaïque. Ils ont eu l'énergie et l'audace de se lancer dans le solaire et de fonder leur propre entreprise à Thoune.



■ Où que l'on regarde, l'armée suisse a laissé des traces. C'est dans l'Uttigenstrasse à Thoune, près du grand terrain communal, là où des centaines de recrues sont formées chaque année, que Marcus Niedergethmann et son équipe ont pris leurs quartiers dans un ancien bâtiment militaire. Là où auparavant les soldats forgeaient des plans et élaboraient des stratégies pour assurer la sécurité de la Suisse, les collaborateurs d'e-nova Solar AG se penchent à présent sur leurs pupitres et réfléchissent à l'avenir de la politique énergétique nationale. Ils essaient de convaincre le plus grand nombre de petits et grands investisseurs que l'avenir réside dans l'énergie solaire.

Une source d'énergie riche

Marcus Niedergethmann (41 ans) est télématicien. Il a quitté le Wuppertal allemand pour la Suisse il y a six ans. C'est à Thoune, alors qu'il était salarié de la société de construction mécanique Meyer Burger AG, qu'il a découvert le potentiel économique de la production d'électricité par le soleil et consolidé ses connaissances au sujet des piles solaires et du photovoltaïque. «Mon passage chez Meyer Burger a été en fin de compte l'élément déclencheur. C'est là que je me suis décidé à fonder ma propre entreprise», raconte-t-il. Sa société en est encore à ses balbutiements, l'aventure a démarré en septembre

2009 et les résultats du premier exercice sont réjouissants. «L'été a été difficile suite à un défaut de paiement, mais nous avons presque atteint les objectifs de notre business plan», confie-t-on au siège de Thoune.

Bien que le rayonnement solaire moyen en Suisse soit seulement de 1100 à 1400 kilowatt-heures par mètre carré, et par an selon la région, il vaut à coup sûr la peine de miser sur la puissance inépuisable du soleil et de s'en servir. L'énergie nécessaire pour chauffer l'eau d'usage (eau chaude et chauffage) ou produire de l'électricité est générée au moyen de panneaux solaires installés sur les toits ou en plein air. «Pour abandonner les sources d'énergie fossile et réduire les émissions de CO₂, nous devons recourir davantage à d'autres sources d'énergie», explique le chef d'entreprise. A ses yeux, il ne fait aucun doute qu'à l'avenir notre énergie et celle des prochaines générations sera tirée du soleil, source intarissable. «Le soleil brille depuis plus de quatre milliards d'années et il le fera encore pendant cinq milliards d'années», argumente-t-il.

Des experts et des solutions tout-en-un

Une fois la décision de se mettre à son compte prise, notre Allemand (marié à une Thounoise) s'est jeté à l'eau et a fondé sa propre entreprise dans l'Oberland bernois: e-nova Solar AG.

Avec son entreprise, Marcus Niedergethmann espère bien contribuer au développement du photovoltaïque dans notre pays.

«J'avais depuis longtemps déjà envie de monter ma propre boîte. Je suis issu d'une famille d'indépendants et j'adore prendre moi-même des décisions et en porter la responsabilité.» Ses décisions, Marcus Niedergethmann ne les prend pas tout à fait seul. Il s'est entouré d'une petite équipe de trois personnes aux métiers différents (polymécanicien, électricien, agent technico-commercial), tous convaincus que leur société avance dans la bonne direction.

«Nous sommes des spécialistes du photovoltaïque et proposons des solutions tout-en-un dans ce domaine», commente le patron d'e-nova Solar. «Dans un premier temps, nous conseillons les clients dans le choix des produits, puis nous prenons des mesures de leur toit et de leur façade avant de monter et de contrôler l'installation. Nous proposons un service complet à nos clients. Nous les aidons à accomplir les démarches nécessaires pour obtenir des subventions et des facilités de financement. L'installation relève aussi de notre responsabi-

«L'avenir appartient à l'énergie solaire»

Jens Möcke, actuellement chef de produit pour la société RENA GmbH à Gütenbach, en Allemagne, a travaillé par le passé pour le fabricant de systèmes solaires Meyer Burger AG. C'est dans l'entreprise thounoise que cet allemand, domicilié à St-Antoine (FR), a fait la connaissance de Marcus Niedergethmann, alors que ce dernier était commercial. «Nous avons beaucoup discuté de l'énergie solaire tous les deux», se souvient-il. Plus le temps passait, plus les conversations entre Marcus Niedergethmann et Jens Möcke allaient loin et plus le premier s'enthousiasmait pour l'énergie solaire.

«Quand Marcus Niedergethmann a commencé à envisager la création de sa propre entreprise de technologie solaire, je l'ai soutenu dans son projet», confie Jens Möcke. Bien qu'il s'agisse d'une entreprise audacieuse et qu'e-nova Solar ait encore quelques maladies de jeunesse, il est persuadé que l'avenir appartient à l'énergie solaire et aux sociétés telles que celle fondée par son compatriote. «Aujourd'hui en-

core, l'installation de systèmes photovoltaïques est souvent réalisée par des électriciens», assure-t-il. Avant d'ajouter que ces derniers «disposent rarement du savoir-faire spécifique requis». Selon lui, les entreprises comme e-nova Solar, qui opèrent sur ce marché en pleine croissance, ont l'expertise nécessaire pour installer les systèmes pour les clients.

Jens Möcke ne doute pas de la viabilité de la production d'énergie solaire en Suisse. La question est de savoir quand la parité réseau sera atteinte. Ce terme désigne le moment où l'électricité solaire deviendra moins chère que le courant produit à partir d'énergies non renouvelables. D'après Jens Möcke, deux conditions doivent être réunies: le coût des systèmes solaires doit baisser et le prix de l'électricité augmenter. Il estime aujourd'hui que la parité des réseaux sera atteinte en 2013 en Suisse.

Pour le moment, la réussite de l'industrie solaire suisse dépend fortement du montant des subventions accordées par l'Etat pour l'alimen-



Pour Jens Möcke, l'avenir appartient à l'énergie solaire.

tation du réseau public en électricité solaire. «Chez nous, ces enveloppes sont rapidement vides», regrette Jens Möcke. Sans compter que les installations photovoltaïques sont encore très coûteuses en Suisse. «Si les coûts viennent à diminuer, les entreprises telles qu'e-nova Solar auront moins de difficultés à s'engager sur un vaste marché en croissance», conclut-il.

té, bien que nous la confiions à une entreprise partenaire», précise le fondateur d'e-nova Solar. Sa jeune entreprise ne compte pas que des clients suisses, elle prépare et réalise aussi des projets à l'étranger.

«Nous nous éloignons progressivement des consommateurs privés suisses pour nous dédier davantage à la planification et à l'exploitation de centrales à l'étranger, principalement en Angleterre, en Italie et en Allemagne», confie Marcus Niedergethmann. e-nova Solar achète les produits nécessaires à la fabrication de ses installations solaires au Japon et en Allemagne, une partie en Chine également. Notons que les différences de prix et de qualité peuvent être énormes.

Une énergie qui a de l'avenir

Le marché solaire se développe à pas de géant. Le nombre de panneaux solaires qui coiffent les toits des logements et bâtiments industriels ne cesse de croître également en Suisse, qui a longtemps fait office de pionnier dans l'énergie solaire. Cette évolution est probablement liée aux subventions publiques. Toutefois, contrairement à de nombreux autres pays européens, les aides accordées par la Confédération ne sont pas très généreuses. «Je constate que la sensibilisation à l'énergie propre qu'est le solaire touche toujours plus de particuliers et de membres des services

communaux», déclare Jürg Reichenpfader, responsable des travaux sur toit et façade chez e-nova Solar.

Si les considérations écologiques favorables à l'énergie solaire sont nombreuses, les aspects économiques jouent aussi un rôle de plus en plus important dans les décisions des maîtres d'ouvrage. La flambée des prix du courant électrique «normal» et du fioul en fait réfléchir plus d'un. Ils sortent leur calculatrice, se demandant s'il ne vaut la peine de faire installer sur le toit de leur maison un système photovoltaïque pour produire de l'électricité ou des panneaux solaires pour chauffer l'eau d'usage.

Marcus Niedergethmann est convaincu que la demande en photovoltaïque sera bientôt importante en Europe centrale. L'installation de systèmes solaires n'est pas seulement judicieuse dans les vallées méridionales ensoleillées ou en altitude. L'investissement est aussi payant dans les régions où le soleil est ici ou là masqué par le brouillard et les nuages. «En Suisse, le photovoltaïque ne peut pour l'heure répondre qu'à une petite partie de la forte demande d'électricité», explique l'entrepreneur. Mais dans quelques années seulement, l'électricité solaire sera certainement moins chère que le courant «traditionnel». La part de l'électricité solaire dans la consommation énergétique totale va donc continuer à augmenter.

Pas d'écologisme pur et dur

«Je me réjouis de cette évolution», confie Marcus Niedergethmann. Non seulement parce qu'il compte faire de bonnes affaires avec son entreprise, mais aussi en raison du nombre croissant de personnes qui s'interrogent sur l'avenir. «Je ne suis pas un écolo pur et dur», précise le spécialiste du solaire thounois. Il dit en revanche être sensible aux questions environnementales et énergétiques et il est convaincu que chaque habitant de notre pays peut apporter sa contribution à une production énergétique plus respectueuse de l'environnement et plus viable.

Le concept de Marcus Niedergethmann a également convaincu Marcel Andrey, président de la direction de la Banque Raiffeisen Uetendorf-Thoune. «Le photovoltaïque a aussi un avenir dans notre banque et nous croyons en sa réussite», affirme-t-il. Il y a bientôt deux ans, lorsqu'il a été confronté pour la première fois à l'idée de Marcus Niedergethmann, il a vite compris que le projet avait de l'avenir. «Nous n'avons pas hésité à favoriser le démarrage de l'activité», ajoute-t-il. Le business plan était convaincant. Les bons contacts de Marcus Niedergethmann en Allemagne – un atout pour la prospection du marché – et des bonnes perspectives de contrats ont suscité la confiance de la Banque Raiffeisen.

■ MARKUS ROHNER



40 ans!
1971 - 2011

Nos prochains départs pour 2011

Offre anniversaire!

09 au 12 avril 2011
ESCAPADE PROVENCALE SUR LE RHONE
Car via Lyon – bateau a Martigues – retour en car
Pension complète avec boissons: **945.--**

22 au 25 avril 2011
PAQUES EN PROVENCE ET CAMARGUE
Pension complète 1/4 vin et café
Inclus – hôtel 3 étoiles en double: **845.--**

26 au 29 avril 2011
FUTUROSCOPE POITIERS
Demi-pension: **675.--**
Enfants 3-5 ans dès 3^{ème} lit: 280.--
5-12 ans dès 3^{ème} lit: 330.--

Coup de cœur!

02 au 08 mai 2011
LE GRAND TOUR DE CORSE ET CAP CORSE
PENSION COMPLETE + BOISSONS INCLUSES
Voyage aller de nuit / retour de jour
Excellentes prestations: **1'595.--**

16 au 17 mai 2011
LAC D'ORTA – MAJEUR – STRESA – ILES BOROMEES
Pension complète + boissons: **395.--**

Offre anniversaire!

23 au 27 mai 2011
LA LOIRE – SAUMUR – TOURS – CHINON
avec le spectacle du **CADRE NOIR**
Pension complète + boissons: **1'395.--**

11 au 13 juin 2011
PENTECOTE EN FORET – NOIR - ALSACE
Pension complète : **595.--**

20 au 24 juin 2011
BRUXELLES – GAND – BRUGES – Luxembourg
Tout compris avec guide local !
Pension complète : **1'175.--**

Offre anniversaire!

27 juin au 02 juillet 2011
TYROL DU SUD ET DOLOMITES
Pension complète : **1'195.--**

Coup de cœur!

04 au 06 juillet 2011 et
30-31 juillet + 1^{er} Aout 2011
TRAIN DES GLACIERS ET BERNINA EXPRESS
Pension complète en 1^{ère} classe! : **895.--**

09 au 11 juillet et 06 au 08 août 2011
FESTIVAL DE VERONE depuis 33 ans
Voyage 1: Nabucco et Aida de Verdi
Voyage 2: La Bohème de Puccini et Aida de Verdi
Car + logement 4* + entrées + gradins numérotés
+ excursion à Venise: **995.--**

13 au 15 juillet 2011
SUISSE CENTRALE EXCEPTIONNELLE TESSIN -
MTE GENEROSO - NUFENEN
Pension complète: **765.--**

Offre anniversaire!

18 au 22 juillet 2011
SUISSE ROMANDE – PARIS – HONFLEUR –
CROISIERE SUR LA SEINE
Seul départ pour la Seine de Suisse en car
Repas + Boissons inclus aller-retour
et 1^{ère} classe! : **1'166.--**

23 au 24 juillet 2011
MILITARY TATOO A BALE - BRIENZ – LAC DE
THOUNE
Pension complète et entrée : **445.--**

Tous voyages pour groupes – sociétés – contemporains – interrogez-nous
Programme complet pour 2011 à votre disposition et sur www.aubertvoyages.ch

Petits et grands, en piste!



Erika Hess en compagnie de jeunes compétiteurs.

L'Erika Hess Open permet à tous les membres de la famille de se mesurer dans une compétition de ski où l'essentiel est de se faire plaisir et de partager des moments conviviaux. Prochain rendez-vous aux Diablerets samedi 12 mars 2011.

■ Née à La Fouly voilà 15 ans, l'Erika Hess Open est une course populaire de ski alpin qui réunit chaque année plusieurs centaines de participants de tous âges. Le célèbre couple Erika Hess

et Jacques Reymond, avec leurs enfants Fabian, Nicolas et Marco, avait l'habitude de séjourner dans la vallée d'Entremont. Et l'idée a germé de créer en 1997 une petite course pour les hôtes de la station. Le succès fut immédiat avec 350 inscriptions lors de la première édition.

Habitant sur la Riviera vaudoise, entourés d'amis enthousiastes et engagés, ils ont mis sur pied un même rendez-vous des familles depuis 2000, en alternance aux Pléiades et aux Rochers-de-Naye. Cette manifestation, qui peut

compter jusqu'à 450 participants, réunit environ 1200 personnes. Il faut dire que l'ambiance y est particulièrement conviviale. Le petit village monté pour l'occasion offre de nombreuses possibilités de restauration et la planche de prix est très bien fournie, notamment pour tous les jeunes compétiteurs.

Première aux Diablerets

Avec l'avènement cette saison d'une piste éclairée aux Diablerets destinée en priorité à l'entraînement de la relève – dont un des principaux initiateurs n'est autre que Jacques Reymond – l'idée est rapidement venue de créer là aussi un événement populaire. L'Erika Hess Open va donc se tenir pour la première fois sur la piste de la Jorasse aux Diablerets le samedi 12 mars prochain.

Outre le soutien apporté à la réalisation de la piste éclairée, les Banques Raiffeisen sont très heureuses de contribuer en tant que sponsor au développement de l'Erika Hess Open.

Comme à La Fouly et aux Pléiades, les participants se répartissent en neuf catégories d'âges, licenciés mis à part. Si la compétition démarre en début d'après-midi, les meilleurs (licenciés et qualifiés issus des courses populaires) en découdront en soirée sous les projecteurs. Pour vous inscrire et avoir toutes informations nécessaires, n'hésitez pas à consulter la page Internet www.erikahessopen.org.

Dès l'an prochain, un classement général devrait réunir les compétiteurs qui auront participé aux trois épreuves. ■ PHILIPPE THÉVOZ

Leur passion, le ski

Après avoir été entraîneur d'une équipe féminine suisse de ski qui collectionnait tous les succès et président de Ski-Romand, Jacques Reymond a mis sur pied une structure de compétition sur la Riviera qui offre un encadrement professionnel aux jeunes talents de la région. Avec sa femme Erika Hess – 6 fois championne du monde, 76 fois sur un podium de Coupe du monde, 9 fois vainqueur d'un globe de cristal, 1 fois de bronze aux JO – ils organisent des camps d'entraînement destinés aux jeunes es-

poirs de 9 à 15 ans à Saas Fee et aux Diablerets depuis 1989 (7500 jeunes y ont déjà participé). Leurs trois enfants sont également des accros du ski. Anciens compétiteurs, ayant terminé leur formation, Fabian (technicien diplômé), 22 ans, pourrait entamer une carrière comme entraîneur national et Nicolas (menuisier), 20 ans, s'éclate en pratiquant le Freeride. Quant à Marco, 16 ans, il fait partie des talents prometteurs du Centre national de performance à Brigue.





- 100% – Fabriqué au Népal
- 100% – Design de qualité suisse
- 100% – Hydropower produit à l'aide d'électricité écologique issue de l'énergie hydraulique
- 100% – Commerce équitable



TOUT EN UN UN POUR TOUT

QUALITE SUPERIEURE – MEILLEURS PRIX

COMMERCE EQUITABLE

GAMME TITANIUM – VESTES ET PANTALONS

NOUVEAUX MODELES 2010/11

11 COULEURS – 9 TAILLES – FONCTIONS 6 + 3 + 2

www.careshop.ch



COMMANDES – Code: Panorama 02/11
Tél. 0848 900 200

HIMALAYA OUTDOOR® by OMLIN®
est distribué en exclusivité en Suisse chez : www.careshop.ch

Article / dimension / couleur	Quantité	Prix
Nom et prénom	Téléph.	
Rue/NPA/localité	E-Mail	
Signature	Date	



MASQUE CASQUE



MASQUE TEMPETE



POLAIRE 300



POLAIRE 400



GUETRES PARE-NEIGE



au lieu de* 248.– **98.–**

Gilet/veste fonctionnelle d'extérieur en duvet d'oie TITANIUM 2 EN 1

Extra-léger; indice de gonflant 700; compartiments surpiqués régulièrement; manches amovibles; extérieur Ripstop Nylon HIMALAYA OUTDOOR® by Omlin. **Made in Nepal.**

GRATUIT – Extreme Outdoor Chocolate pour l'achat d'un produit Himalaya Outdoor TITANIUM (par commande)



au lieu de* 698.– **198.–**



au lieu de* 349.– **149.–**



PANTALON POLAIRE



GUETRES PARE-NEIGE

Veste fonctionnelle d'extérieur TITANIUM 6 EN 1

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

Pantalon fonctionnel d'extérieur TITANIUM 3 EN 1

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

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

Extrem Outdoor Chocolate – Chocolat **énergétique naturel**; un emballage spécial protège de la chaleur et empêche le chocolat de fondre trop vite; un mélange secret d'herbes alpines biologiques **fournit de l'énergie en permanence**; sel suisse des Alpes pour un **bilan électrolytique équilibré**; recette partant d'un livre de science sur les herbes médicinales de 1625; fait main dans une petite confiserie dans l'Oberland bernois, SWISS ADVANCE®. **Fait main en Suisse.**

Fauteuil tournant de bureau ERGOTEC SYNCHRO

au lieu de* 1198.– **498.–**
698.– au lieu de* 1498.– (en cuir)



Lunettes de sport EXPLORER ClimaControl

au lieu de* 298.– **98.–**

Set de jeu en bois BRAINGAMES 25 IN 1

au lieu de* 169.– **69.–**

Sac à dos multifonctions X-TRAIL HYDROLITE 27+5

au lieu de* 298.– **98.–**

SHOP

Venez visiter nos magasins «Careshop»:

Bâle, Aeschenvorstadt 55, Téléphone 061 227 92 76, Solothurn, Bielstrasse 23, Téléphone 032 621 92 91

Commandes: CARESHOP GmbH, c/o Bürensstrasse 15, 4142 Münchenstein

Son but, faire partie des meilleurs

Anthony Dumartheray, jeune athlète vaudois soutenu par Raiffeisen, participe à de nombreux tournois internationaux, afin de se hisser dans la hiérarchie du badminton. Il évoque ici sa carrière.

■ «J'ai débuté le badminton à l'âge de 7 ans, notamment parce que ma mère travaillait dans le centre sportif. Après deux ans, j'ai pris ma licence et participé à mon premier tournoi, le championnat suisse des moins de 11 ans, que j'ai gagné en simple et en double homme. À 11 ans, j'intégrai l'équipe suisse junior et à 14 ans, je choisis de me consacrer exclusivement au badminton. Par rapport au tennis que je pratiquais aussi à un bon niveau, j'avais plus de plaisir durant les tournois et je trouvais l'ambiance plus sympathique entre amis. De plus, le badminton est un sport physique et intense, avec très peu de pause entre les points.

Parmi l'élite mondiale

Jusqu'à mes 18 ans, j'ai participé à plusieurs tournois internationaux juniors et gagné plusieurs fois les championnats suisses en simple, double homme et double mixte. J'ai également gagné pour la première fois le championnat suisse élite en double mixte avec Sabrina Jaquet, ma partenaire actuelle. Cela fait donc 14 ans que je joue pour le club d'Yverdon-les-Bains, passant de la 4^e ligue à la ligue nationale A (depuis 5 ans).

Je pense encore pouvoir beaucoup progresser. Mon programme est bien rempli, car je participe, dans le courant de mars-avril, aux tournois internationaux d'Allemagne et peut-être aussi de Nouvelle-Zélande et d'Australie, ainsi qu'au tournoi de Bâle. Je commence à être habitué aux grandes compétitions. Avant chaque match je ressens un peu de pression, mais une fois sur le terrain je me sens bien. Cependant, c'est toujours intimidant de jouer dans le même tournoi que les champions du monde.



Raquette à la main, Anthony Dumartheray est un as du volant... Il participe à de nombreux tournois internationaux.

Le badminton, une passion

Ce sport a toujours été pour moi une passion. Mais une fois dans la compétition, je vais tout faire pour gagner. Je ne m'entraîne pas uniquement pour les matches, mais aussi pour repousser mes limites et progresser le plus possible. Je m'investis à 100% dans le badminton depuis un an déjà, et je pense continuer ainsi pendant quelques années. J'ai encore beaucoup de choses à améliorer, comme par exemple mon endurance et ma vitesse. Pour cela, je m'entraîne 16 à 20 heures par semaine au badminton, plus un entraînement physique deux fois par semaine dans un fitness à Yverdon.

J'ai connu la Banque Raiffeisen par mon club. J'y suis client depuis 3 ans et elle me soutient

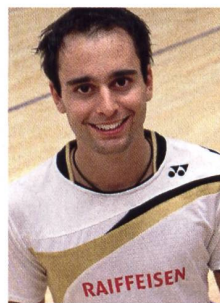
depuis une année. Ce sponsoring m'apporte énormément. Je pars en compétition une à deux fois par mois, et cette aide me permet de financer une partie de mes tournois à l'étranger.

Prochains objectifs

Mon souhait serait évidemment de participer aux JO de Londres, ou de Rio en 2016. Pour y parvenir, ma partenaire et moi devons faire partie du top 16 mondial, ce qui demande beaucoup de temps et de sacrifices. Mon rêve ultime serait d'être dans le top 10 et participer aux JO afin de pouvoir davantage médiatiser le badminton.»

■ PROPOS RECUEILLIS PAR ELODIE DÉLÈZE

Palmarès



Natif d'Yverdon, Anthony Dumartheray a intégré l'équipe suisse élite comme joueur de double à l'âge de 18 ans. Sur le plan national, il est classé 1^{er} en double mixte, 1^{er} en double hommes et 3^e en simple hommes. Sur le plan international, il fait partie des 50 meilleurs en double mixte. Il a notamment été champion suisse 5 fois en double

mixte et 2 fois en double homme. Mais son parcours ne se limite pas à la Suisse: Anthony a terminé 3^e au tournoi international de Vienne en double mixte en 2009, en quart de finale en double mixte aux Canadian Open 2010, ainsi qu'en Turquie et en Irlande, et a participé aux championnats du monde individuels en 2009 et 2010.

100 ans fêtés par étape

«2010: une année 100 % Raiffeisen», c'est le slogan accrocheur de la Banque Raiffeisen du Haut-Léman qui a fêté l'an dernier son 100^e anniversaire. Les 4500 sociétaires ont été conviés à participer à divers événements et 2500 personnes ont ainsi partagé des instants de convivialité et de découvertes à chaque saison avec leur banque.

En janvier, ce fut la «rencontre au sommet» avec le célèbre freerider Dominique Perret qui a dévoilé sa passion et son univers avec une conférence et la présentation de deux films au théâtre du Crochetan à Monthey.

En mars, la nouvelle agence de Collobey-Muraz fut inaugurée avec un fort retentissement médiatique, notamment grâce à son architecture hors du commun et à son bancomat-drive.

Durant le printemps, les élèves des écoles primaires de la région ont aussi été invités à suivre Roland Clerc, photographe naturaliste de talent et grand ami des animaux, dans une randonnée inoubliable au travers d'une projection exclusive.

Le 31 juillet, la veille de la fête nationale a été célébrée par un rallye pédestre au bord du lac Léman et une

balade en Galère entre St-Gingolph et le Bouveret. Un décor de rêve pour une journée parfaite!

Enfin, en novembre dernier, la soirée de gala a réuni 1500 sociétaires au CERM de Martigny. Après le spectacle exclusif de Yann Lambiel, la soirée fut dédiée à la découverte des saveurs et délices d'Italie, de France, d'Espagne et de Suisse. Quatre buffets, quatre atmosphères et une convivialité 100 % Raiffeisen!

(four)



Le groupe Sunset5 a fait danser les convives jusqu'au bout de la nuit.



1500 sociétaires ont participé à la soirée de gala au CERM à Martigny.

Un exemplaire de Panorama par foyer

Panorama, le magazine clients de Raiffeisen, est, avec plus d'un million de lectrices et de lecteurs et plus de 600 000 exemplaires imprimés, le magazine clients bénéficiant du plus fort tirage et le plus lu en Suisse dans le secteur financier. Pour des raisons d'écologie, nous n'enverrons plus désormais qu'un exemplaire par foyer.

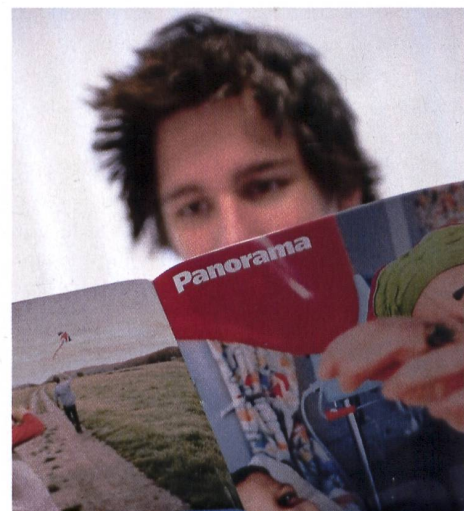
Vous recevez les six numéros annuels gratuitement car votre Banque Raiffeisen vous offre l'abonnement en votre qualité de sociétaire; il s'agit là de l'un des nombreux avantages réservés aux sociétaires. Une enquête réalisée auprès de nos lecteurs nous a confirmé que le magazine rencontre un grand intérêt et que vous appréciez beaucoup son contenu. La majorité d'entre vous trouve les articles utiles, intéressants et compréhensibles. Vous recommanderiez sa lecture à des tiers. Nous en sommes très heureux.

Nous sommes néanmoins conscients qu'à une époque où nous croulons sous les informations, le

temps consacré à la lecture de journaux, de revues ou de médias est de plus en plus compté. A partir du présent numéro, nous avons donc réorganisé l'envoi de telle sorte que chaque foyer ne reçoive plus qu'un seul exemplaire. Nous le faisons entre autres pour des raisons écologiques.

Si vous continuez à recevoir deux ou plusieurs exemplaires par foyer, nous vous prions de bien vouloir contacter votre Banque Raiffeisen. Cela vaut aussi si vous avez trouvé dans le dernier numéro une deuxième ou une troisième brochure avec des bons pour acheter des cartes journalières de ski à moitié prix. Nous vous remercions de votre confiance et souhaitons que la lecture de votre magazine continue à vous apporter beaucoup de plaisir, de distraction et de conseils utiles.

La rédaction



les chaussures ara,
ça me va



ara



ara



OTTAWA 30517-10
CHF 130.-



ara



KORSIKA 37280-08
CHF 99.90



ara



PESCARA 37328-07
CHF 99.90



ara



PAN 11004-02
CHF 120.-



ara



ROSSO 34678-06
CHF 130.-



ara



ROSSO 34646-09
CHF 140.-

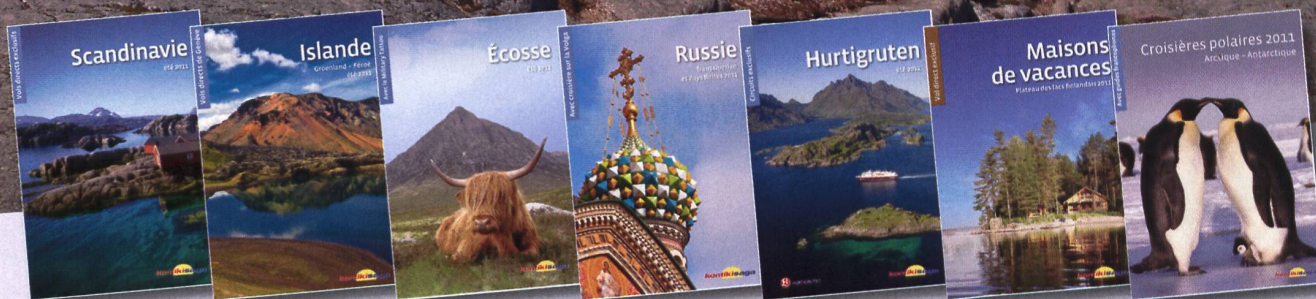
disponible chez votre détaillant de chaussures

pour plus d'informations: AREX AG · Seestrasse 49 · CH-6052 Hergiswil · Tel.: 041/6324030 · Fax: 041/6324039 · info@arex.ch · www.ara-shoes.com

Vols directs exclusifs

Découvrez le Nord!

Commandez gratuitement
nos catalogues et réservez
dès maintenant vos vacan-
ces dans le Nord!



☎ 022 389 70 80 • info@kontiki.ch • www.kontiki.ch

kontikisaga
Le numéro 1 pour le Nord.

A fond l'évasion!

Sport populaire, le ski de fond compte de nombreux adeptes de tous âges, chacun avec sa motivation propre, du compétiteur au randonneur contemplatif. Avec plus de 1500 km de pistes en Suisse romande, le skieur peut évoluer librement à travers les immensités blanches, sans attente, sans bouchons, en totale harmonie avec la nature. De plus, les bonnes conditions d'enneigement de ces dernières années ont été bénéfiques pour la fréquentation des pistes, car le trio neige fraîche, ciel bleu et soleil est irrésistible!

Depuis dix ans, Raiffeisen apporte son soutien à Romandie Ski de Fond (RSF), et l'aide à réaliser ses projets de développement. D'ailleurs, RSF a publié



Le ski de fond rime avec sport accessible à tous pour les uns...



...et avec compétition pour les autres!

récemment un nouveau dépliant de la Traversée du Jura Suisse (TJS), parcours qui s'étend des Bugnenets à La Cure, et dont la traversée inaugurale aura lieu les 25, 26 et 27 février.

Depuis quelques années déjà, le ski de fond s'est fait plus accessible au grand public, et ce notamment grâce au matériel, qui a atteint un haut niveau technologique avec des skis plus légers,

plus courts, et par conséquent plus maniables. Pourquoi donc hésiter? Les balades en ski de fond – dans l'un des 46 Centres nordiques que compte Romandie Ski de Fond, par exemple – vous feront oublier le stress quotidien et amélioreront vos conditions physiques. Faites-en l'expérience en rejoignant les nombreux adeptes! Pour plus de renseignements: www.skidefond.ch (del)

Un salon qui ne laisse pas de bois!



Les entreprises, artisans et toutes les personnes intéressées par le bois se retrouvent chaque année à Bulle à l'occasion du Salon Bois.

12 candidats se sont mesurés en vue des joutes européennes.

Les exposants se sont réjouis de l'intérêt d'un public toujours plus avisé, comptant parmi eux une majorité de propriétaires ou futurs maîtres d'ouvrage, ainsi que de nombreux professionnels de la construction et de l'immobilier. La manifestation, autour de laquelle gravitent chaque année des rencontres professionnelles et des conférences, représente en effet une plateforme d'intérêt pour toute personne désirant construire ou aménager son habitat.

Les Banques Raiffeisen fribourgeoises étaient présentes sur un stand où les visiteurs pouvaient participer à un tirage au sort et se renseigner sur les offres de financement en matière de construction et rénovation. De plus, les clients Raiffeisen étaient conviés le samedi 12 février à un Forum sur le thème «Innovation Bois 2011 – Etat des lieux de la construction bois». Plusieurs conférenciers ont présenté divers modèles de construction où recherche et développement ont abouti à des solutions innovantes et performantes.

Cette conférence organisée par Raiffeisen en collaboration avec le Réseau Energie & Bâtiment a attiré plus de 280 participants. (kil)

Sponsorisée par Raiffeisen, la 9^e édition du Salon Bois s'est tenue du 11 au 13 février 2011 à Bulle. Plus de 80 exposants sur 5000 m² ont présenté leurs activités professionnelles du secteur de la construction. Le Salon Bois accueillait cette année les Championnats suisses des charpentiers (organisés pour la première fois en Suisse romande), où

Double CD «Merci Henri Dès» illustré par Eliette Graf

Soutenu par plusieurs Banques Raiffeisen vaudoises et fribourgeoises, le double CD «Merci Henri Dès» voit 16 chœurs d'enfants de Suisse romande interpréter 32 chansons du célèbre chanteur romand. Les bénéfices de la vente seront intégralement versés à la Fondation Théodora, qui œuvre par le biais des Docteurs Rêves, à redonner le sourire aux enfants hospitalisés.

Au-delà du chant des enfants, le CD fait aussi s'exprimer l'artiste peintre Eliette Graf qui, elle, fait chanter la lumière de l'eau, de la terre, du feu et de l'air en toute liberté. Parfois, elle tronque la baguette magique des fées ou le balai de la sorcière contre le pinceau et la plume pour écrire et illustrer des contes. Suite à une rencontre fortuite, l'action «Merci Henri Dès» saisit tout son être. Le livret du CD fut conçu comme un livre d'enfants: il y a les textes – ici des chansons – et les illustrations. Eliette Graf remplace les textes par des illustrations. Comme en un seul geste, les enfants joignent ainsi le regard à l'écoute afin que leur attention devienne son et image pour ne faire qu'un. La vidéo qui accompagne le site www.ateliette.ch le dit bien: l'artiste fait le choix de la technique selon le message qu'elle souhaite délivrer. Pour le livret du double CD, Eliette Graf a

choisi l'aquarelle. La vie au bord du Rhin l'a beaucoup inspiré dans ses sujets de prédilection – oiseaux, paysages, attitudes, marines. Et pour mieux goûter à son art et aux chansons d'Henri Dès interprétées avec cœur par les enfants, commandez le double CD «Merci Henri Dès» sur le site Internet www.merci-henri.ch



L'aquarelle d'Eliette Graf qui illustre la couverture du CD dont la vente profitera à la Fondation Théodora.

Hands up pour la relève suisse

Un grand nombre des 42 000 spectateurs de la Coupe du monde de ski alpin à Adelboden ont participé cette année à l'action «Hands up» de Raiffeisen. Armés des fanions qui leur ont été remis, les supporters enthousiastes ont provisoirement transformé l'arrivée au Kuonisbergli en une mer rouge et blanc animée par les olas.

A l'occasion de l'annonce de la prolongation de son contrat avec Swiss-Ski, Raiffeisen a remis gratuitement à Adelboden 10 000 gants et bonnets rouges à croix suisse blanche. La Banque a écoulé aujourd'hui bien plus de 30 000 unités. La vente de ces accessoires d'hiver permet à Raiffeisen d'apporter une aide financière aux jeunes skieurs suisses.

Si vous n'avez pas encore fait l'acquisition de ces gants et bonnet à la dernière mode, ne tardez plus et couvrez-vous! Ces articles sont disponibles au prix de dix francs pièce dans toutes les Banques Raiffeisen participant à l'action et en ligne sous www.raiffeisen.ch/hands-up. A chaque article vendu, cinq francs sont directement reversés aux fédérations régionales de ski et aux centres nationaux de performance, où sont formés les champions du ski alpin, du ski de fond et du snowboard de demain.



Ceux qui étaient présents à Adelboden les 8 et 9 janvier 2011 gardent un excellent souvenir de cette fête du ski en rouge et blanc!

Des entrées VIP à gagner!

Envoyez votre plus belle photo de l'action «Hands up» par e-mail (taille maximale du fichier: 5 MB) à handsup@raiffeisen.ch. Date limite de participation: le 16 mars 2011. Si vous souhaitez envoyer une photo, veuillez prendre connaissance des conditions de participation au concours sous www.raiffeisen.ch/panorama, onglet PANORAMAplus. Panorama tirera au sort parmi les photos les plus originales et offrira une entrée VIP pour deux personnes pour la Coupe du monde de ski alpin à Adelboden (les 7 et 8 janvier 2012) et cinq lots de gants et bonnet.

Cartes journalières à moitié prix – profitez-en!



Quel est le point commun entre les régions de sports d'hiver des Alpes Vaudoises, des 4 Vallées et celles alémaniques de Laax, Davos Klosters, Grindelwald-Wengen et Sörenberg?

Les sociétaires Raiffeisen savent qu'il ne s'agit pas uniquement des magnifiques paysages ni de l'offre riche et variée de sports d'hiver pendant la saison froide. Non, ils savent qu'ils peuvent bénéficier pendant la saison hivernale 2010/2011 d'un rabais de 50% sur le prix de la carte journalière.

Vous souhaitez profiter de cette offre sociétaire exclusive avant fin février, en mars, en avril ou même jusque début mai dans certaines stations partenaires? Alors utilisez les bons joints à la brochure d'information sur l'offre. Présentez-les à la caisse des stations de ski partenaires et dévaliez les pistes de ces domaines

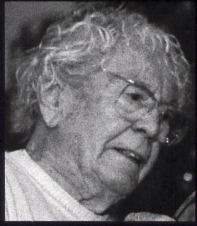
skiables à couper le souffle aux «conditions Raiffeisen»!

Les sociétaires qui n'ont pas encore reçu la brochure avec les bons pour les cartes journalières peuvent la demander dans leur Banque Raiffeisen ou la commander en ligne sous www.raiffeisen.ch/hiver.

Des valeurs toujours actuelles

Hans Erni

Pour le 102ème anniversaire de l'artiste
La collection de tasses artistiques "Tea for Two"



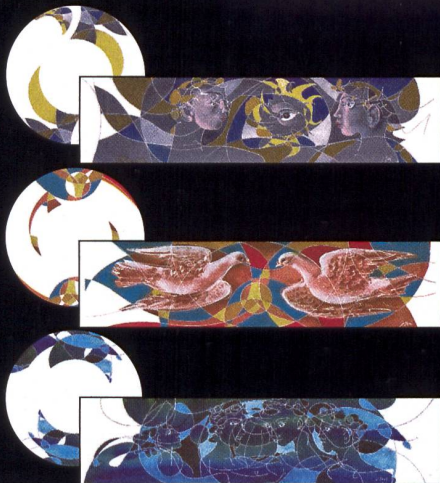
La paix



Le cosmos



L'homme



Peints de couleurs harmonieuses, les trois tableaux sont complétés par des sous-tasses réalisées tout spécialement.

Hauteur de la tasse: 6 cm
Diamètre de la sous-tasse: 15 cm

- En exclusivité chez Bradford
- Avec certificat d'authenticité
- En porcelaine précieuse
- Appropriate pour lave-vaisselle
- Garantie de reprise de 12 mois

Sur ces trois tasses en porcelaine, Hans Erni montre des œuvres qui mettent en évidence son coup de pinceau magistral et sa virtuosité de dessinateur. Des œuvres dans lesquelles se rejoignent la force créative de l'artiste et son amour immodéré pour la nature, la paix et les hommes. Les tasses de la collection "Tea for two" sont disponibles par ensembles de 2. Offrez-vous cette nouvelle collection de tasses exceptionnelles et, bien sûr, un "Tea for two".
Prix par ensemble de 2: Fr. 69.90

Montant commandes	Expédition et service
jusqu'à Fr. 79.99	Fr. 9.90
jusqu'à Fr. 149.99	Fr. 11.90
jusqu'à Fr. 219.99	Fr. 13.90
à partir de Fr. 220.00	Fr. 16.90

Pour commander en ligne,
veuillez saisir le numéro: 50901
Téléphone: 041 768 58 68

www.bradford.ch

Erhältlich bei: **The Bradford Exchange, Ltd.** • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 58 68 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

BON DE COMMANDE EXCLUSIF

Répondez avant le 21 mars 2011

Oui, je réserve les suivantes tasses de Hans Erni.
svp indiquer quantité de sets a deux tasses

50901

L'homme La paix Le cosmos

Je désire une facture totale

2 mensualités

Par Visa ou Mastercard

Code de sécurité (les derniers 3 chiffre au dos de votre carte)

Expire: _____ (MMAA)

Nom/Prénom

A compléter en caractères d'imprimerie

N°/Rue

CP/Localité

e-mail

Téléphone

Signature

A retourner à: **The Bradford Exchange, Ltd.** • Jöchlerweg 2 • 6340 Baar
Tél. 041 768 58 68 • Fax 041 768 59 90
e-mail: kundendienst@bradford.ch • Internet: www.bradford.ch

Ne sortez pas sans vos bonnes manières!

Aujourd'hui, dans un monde où tout s'accélère, les règles du savoir-vivre sont plus que jamais indispensables, et pas seulement lors des grandes occasions. Mais quelles règles sont encore d'actualité et lesquelles complètement dépassées?

■ Aujourd'hui encore, bien savoir se tenir à table permet de marquer des points. Le comportement à table indique souvent que la plupart de nos contemporains, quel que soit leur âge, n'ont pas complètement oublié l'éducation que leur ont donnée leurs parents. En effet, la manière de se tenir à table et la culture gastronomique ne trahissent pas seulement l'éducation reçue, mais bien plus: celui qui fait étalage de mauvaises manières à table et ne montre aucun respect pour ses voisins a toutes les chances de se montrer sous un jour tout aussi peu favorable dans d'autres situations.

Pourtant, il n'est pas bien sorcier de connaître les bases de l'étiquette, bien au contraire: la connaître et la pratiquer est non seulement gage de professionnalisme et de savoir-vivre, mais permet aussi de marquer des points face à son interlocuteur. Il devient possible d'accepter n'importe quelle invitation tout en étant assuré que le déjeuner d'affaires ne sera pas une

épreuve, que le dîner aux chandelles ne vira pas au fiasco, ou que les autres convives du mariage garderont un bon souvenir de vous.

Une question de tenue

Nombre d'entre nous trouvent pénible de devoir rester assis longtemps. Pourtant, même si c'est difficile, il faut surtout se tenir! Pour cela, restez bien droit, utilisez toute l'assise et tenez-vous à un empan de la table. Vos bras doivent rester le plus près possible du corps pour ne pas gêner votre voisin ou voisine et l'empêcher de se mouvoir. Les mains sont appuyées sur la table à partir du poignet – mettre les coudes sur la table est une faute impardonnable. Au sujet des mains: elles doivent certes être sur la table, mais pas dans la corbeille à pain! Tenez-vous en éloigné, même si votre estomac affamé réclame son dû. Le pain et le beurre se mangent avec l'entrée. Si des petits pains individuels sont servis, il convient de les

rompre à la main (pas de les couper!) en petites bouchées.

Avant le début du repas, jetez un coup d'œil à l'ordonnement des couverts. On trouve souvent plusieurs couteaux, fourchettes, cuillères et verres. Pour les derniers, le verre à vin blanc est toujours placé en haut à droite, au-dessus des couverts pour l'entrée, le verre à vin rouge à sa gauche, au-dessus des couverts pour le plat principal, et le verre à eau là où il reste de la place. Les couverts différents sont au nombre de quatre maximum et s'utilisent toujours de l'extérieur vers l'intérieur. Si le repas comprend six plats, les couverts des plats supplémentaires sont dressés avant le plat. Petit conseil: si vous n'êtes pas sûr du couvert à utiliser, observez discrètement ce que font les autres convives.

Une fois qu'on a utilisé ses couverts au cours du repas, ceux-ci ne doivent plus être reposés sur la nappe pour ne pas la tacher. S'il est nécessaire de faire une pause pendant le repas, vous



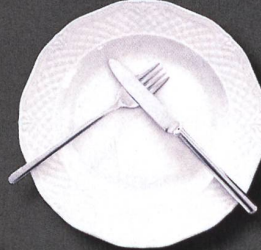
L'histoire d'un enfant bien maladroit, qui tombe, emportant avec lui la nappe de la table. Et la maman regarde, hébétée, la table qu'elle avait pris la peine de dresser.



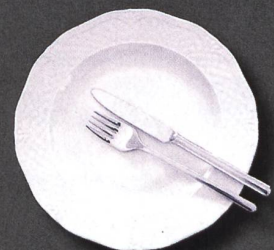
Pause pendant le repas



Disposition incorrecte



Pour être resservi



Repas terminé

ne devez pas poser vos couverts à côté de l'assiette mais dessus, la fourchette perpendiculaire au couteau et avec les dents vers le bas. Vous devez toujours utiliser la fourchette pour porter les aliments à la bouche (bonne tenue) mais jamais dans l'autre sens. Il est également déconseillé de gesticuler avec la fourchette à la main, pour éviter de lancer en l'air le contenu.

Madame est servie

Une fois que le premier plat est servi, ce n'est pas une raison pour se jeter dessus immédiatement. Si l'on est invité, il faut attendre que le maître ou la maîtresse de maison en donne le signe en dépliant sa serviette et en la posant sur ses genoux. S'il n'y a pas de maître de maison, on peut commencer à manger une fois que tous les autres convives sont également servis. Lorsqu'un groupe important est attablé, il est permis de commencer à manger lorsque ses voisins de droite et de gauche ont été servis. Par

ailleurs, lors d'un dîner officiel, par exemple un banquet ou un repas d'affaire, on ne souhaite jamais «bon appétit», ni lorsqu'on reçoit des invités chez soi, ce qui sonnerait comme de l'autosatisfaction.

De même, lorsqu'on est invité, on ne doit jamais souhaiter spontanément «bon appétit». Par contre, si tous les collègues se souhaitent «bon appétit» le midi à la cantine, il n'y a rien à redire. Dans ce genre de situation, personne n'a de raison de se sentir blessé ou irrité. Et il s'agit également de respecter les bonnes manières actuelles: votre vis-à-vis doit se sentir à sa place et intégré.

On se demande souvent s'il est permis de couper les légumes et la salade au couteau. Cet interdit appartient maintenant au passé. Cette règle s'explique par le fait qu'autrefois, le contact avec des produits acides, comme le vinaigre, risquait d'oxyder les couteaux. Aujourd'hui, si quelque chose a besoin d'être

coupé, il peut et doit être coupé: grandes feuilles de salade, asperges et légumes, ainsi que les pommes de terre. Il est plutôt recommandé d'écraser les pommes de terre à la fourchette, car elles absorbent mieux la sauce que si elles étaient coupées au couteau.

Trinquer ou lever son verre

Lorsque du vin est servi avec le repas, il faut trinquer avec les autres convives avant le début du repas. Sinon, qui n'a jamais vécu cette situation: à peine a-t-on commencé à mâcher sa première bouchée qu'un voisin vous interrompt à cet effet. C'est l'effervescence autour de la table: tout le monde repose ses couverts, s'essuie la bouche avec sa serviette, mâche et avale en toute hâte sa dernière bouchée. Tout le monde sait en effet qu'on ne parle pas la bouche pleine.

Pour éviter ce genre de situation, il faut donc trinquer ou lever son verre au début du repas.

**Perte ou vol du
porte-monnaie?
Securicard est la solution!
Un coup de fil suffit!**

SECURICARD

**Avec seulement 19 francs
par année Securicard**

- **Demande le blocage immédiat de toutes les cartes**
- **Demande des cartes de remplacement**
- **Rembourse les frais jusqu'à 175 francs**

**Offre spéciale pour
clients Raiffeisen!**

**Pour plus d'informations:
www.securicard.ch
tel.: 0848 850250**



Avec Rigert, tout est à votre portée

Votre documentation gratuite:

- Sièges monte-escaliers Plateformes monte-escaliers
 Plateformes élévatrices

Prénom: _____

Nom: _____

Adresse: _____

NPA/lieu: _____

Téléphone: _____

E-Mail: _____

PR 10

Conseils et services près de chez vous

Rigert AG
Eichlhalde 1 · 6405 Immensee
Telefon +41 (0)41 854 20 10
info@rigert.ch · www.rigert.ch



swisscondens

La chaudière à condensation intégrale 15 à 270 kW



Swiss made

La combinaison d'une technique calorifique moderne avec une installation solaire progressiste – le tout de Swisscondens

- **Ecologique**
- **Economique**
- **Eprouvée**

Swisscondens AG
Alpenstrasse 50
3052 Zollikofen

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

Suisse romande et Tessin – spécificités culturelles

Les usages varient selon les régions francophones, italophones et germanophones de la Suisse. Si vous avez rendez-vous avec des Suisses allemands, rappelez-vous que chez eux, arriver avec cinq minutes de retard est de la dernière impolitesse. Évitez également de manger du pain avant l'entrée ou pour accompagner le vin. Par contre, la règle de le découper en petites bouchées s'applique toujours. Trinquer est plutôt une spécificité de la Suisse alémanique. Dans les régions latines, les convives se contentent souvent de lever leur verre.

Les Romands sont des gens polis: avant de commencer le repas, ils souhaitent «bon appétit» à leur voisin et se congratulent d'un «on a bien mangé» à la fin du repas, ce qui ne se fait pas dans les autres régions. Dans le Sud de la

Suisse, on ne commande jamais un cappuccino à la fin d'un repas – le cappuccino se boit au petit déjeuner. Dans cette région, les repas de midi et du soir comportent toujours au moins deux plats. Si l'on vous sert des spaghettis, ceux-ci se mangent exclusivement à la fourchette. Il est très mal vu de les couper.

A propos de l'auteur

Monika Seeger, diplômée en conseil en image, travaille en tant que coach et conseillère indépendante. Grâce à sa connaissance approfondie des règles d'usage, elle conseille entreprises et privés pour les aider à trouver leur style et à gérer leur image en leur montrant à quel point une allure irréprochable et sûre est une garantie de réussite encore aujourd'hui.



L'auteur, Monika Seeger.

Contact:
Monika Seeger, conseillère en image
et propriétaire d'Imagenow GmbH
Hauptstrasse 64, 6315 Oberägeri
Tél. 041 750 86 86
monika.seeger@imagenow.ch
www.imagenow.ch

Règle de base: on trinque avec les verres s'il s'agit d'une rencontre informelle avec au maximum huit convives. Si le nombre de convives est supérieur à huit, on se contente de lever son verre. Dans le monde des affaires ou lors de repas officiels, il convient également de se contenter de lever son verre en regardant son voisin dans les yeux. Enfin, trinquer ou lever son verre une fois au début du repas est suffisant.

La serviette est certes utile pour éviter les tâches, mais pas question de la nouer autour du cou comme une bavette... Elle se déplie au plus tard lorsque le premier plat est servi pour être posée sur les genoux. Si vous devez quitter temporairement la table, pliez-la grossièrement en triangle et posez-la à gauche de votre assiette – pas dessus, ni sur la chaise.

Avant de boire, on s'essuie les lèvres avec la serviette pour ne pas laisser de marques ou de traces de rouge à lèvres sur le verre. Pour cela, il convient d'utiliser l'intérieur de la serviette pliée et non l'extérieur: votre voisin n'a pas à contempler l'intégralité de votre menu. A la fin du repas, on ne chiffonne pas sa serviette, mais on la plie proprement et simplement en triangle équilatéral pour la poser à gauche de l'assiette.

Ce qui se fait et ne se fait pas

Il va de soi que la table est exclusivement réservée aux couverts, aux plats et aux boissons; partant de là, téléphones portables, porte-monnaie, sacs à mains et autres accessoires n'y ont pas leur place. Une femme n'accroche pas son sac à main au dossier de la chaise mais au crochet prévu à cet effet. S'il n'y en a pas, elle le



pose par terre sous la chaise, là où il n'encombrera pas le passage. Si elle a besoin de se remettre du rouge à lèvres ou de se repoudrer le nez, elle doit quitter la table. Il n'est en effet pas très «ladylike» de rafraîchir son maquillage à table. Cela vaut également pour le baume à lèvres.

Si vous avez besoin de vous repoudrer le nez, de déloger des restes d'aliments à l'aide d'un cure-dent ou de passer un coup de fil urgent, vous devez également quitter la table. Pour ce qui est du téléphone: le portable doit rester éteint ou en mode silencieux pendant le repas, et il est interdit de lire ses messages. Si vous at-

Ainsi se présente normalement l'arrangement des assiettes, couverts et verres.

tendez un appel important, informez-en les personnes présentes.

Bien se comporter à table est un entraînement quotidien. Plus on applique les règles de base, plus les invitations deviennent simples à accepter; sans stress, il devient possible de se concentrer entièrement sur la conversation. Vous trouverez une liste de contrôle sur le sujet à télécharger à l'adresse www.imagenow.ch.

■ MONIKA SEEGER



Transformation payante

Restaurer dans les règles de l'art des bâtiments historiques coûte cher; surtout lorsque ceux-ci sont en mauvais état, voire presque délabrés. Mais avec une planification correcte et sérieuse, il peut en résulter un objet de rendement, comme le montre l'exemple d'une maison située dans la vieille ville de Frauenfeld.

■ Transformer, assainir et rénover est dans l'air du temps. En effet, les terrains bien situés sont de plus en plus rares, tandis que les exigences en matière d'habitat sont de plus en plus élevées. En outre, plus de 70% des bâtiments en Suisse sont des bâtiments anciens avec beaucoup de charme, une histoire et une situation souvent privilégiée. C'est le cas d'une maison ancienne située Altweg 2, dans la basse-ville de Frauenfeld.

Le souvenir de Goethe

Sur la Kreuzplatz, non loin du château de Frauenfeld construit au XIII^e siècle, l'artisanat s'est épanoui après la création de la ville vers 1250. Ici, au pied du château qui surplombe la Murg, travaillaient des meuniers, des teinturiers, des tanneurs, des brasseurs et des aubergistes. L'auberge «zum Goldenen Kreuz», toute proche, a accueilli des célébrités comme Johann Wolfgang von Goethe (1749–1832), le roi des poètes. Il y a passé la nuit du 3 décembre 1779 lors de son deuxième voyage en Suisse, en compagnie du duc de Weimar. On raconte qu'il a été notamment séduit par le charme des chambres.

Presque en face se dresse une maison ancienne qui dégage, elle aussi, beaucoup de charme et d'originalité, et devant laquelle Goethe est certainement passé en calèche à l'époque. Ce bâtiment de deux étages avec ses deux lucarnes n'avait plus fière allure depuis longtemps. Construite à l'origine au XVI^e siècle, la maison avait été transformée à la fin du XVIII^e siècle en brasserie et boulangerie. Elle avait ensuite abrité une auberge (puis, pour finir, une maison du peuple ne proposant pas d'alcool)

avant d'être promise depuis les années 1960 à la démolition. Son délabrement s'était accéléré car durant les 50 dernières années, on l'avait laissée à l'abandon.

Comme tirée d'un conte

C'est grâce à Gabriel Müller, un architecte local, que la maison qui était naguère une vilaine ver-rue sur la Kreuzplatz est aujourd'hui un véritable bijou. Gabriel Müller se laisse guider par l'idée que chaque bâtiment possède un corps et une âme, et que l'on doit donc toujours partir de ce qui existe lors des travaux de transformation et de rénovation. Il n'a pas pour habitude de conserver seulement les façades en évitant tout l'intérieur du bâtiment. Il travaille en se basant sur la structure existante et, lorsqu'il n'est plus possible de réparer, il complète avec des détails en harmonie avec le style et l'époque. En effet, la restauration de bâtiments historiques requiert de traiter le corps existant avec beaucoup de sensibilité et de cohérence.

Gabriel Müller, spécialisé depuis bientôt 20 ans dans les restaurations, a eu le coup de foudre pour cette maison. Un relevé de l'état du



La vieille demeure a été tirée de son sommeil, comme la Belle au bois dormant, par un architecte passionné.

La banque n'a pas douté du succès

Pour le financement, Gabriel Müller a pu compter sur la Banque Raiffeisen Seerücken à Pfyn, après avoir essuyé un refus de la part de deux autres banques. La Banque Raiffeisen l'avait déjà soutenu auparavant lors de l'achat d'une vieille maison, alors qu'il n'avait que 25 ans. Le montant de l'investissement pour ce bâtiment d'un volume de 2300 m³ était d'environ 1,5 million de francs. «Pour la Banque, le risque n'était pas facile à évaluer», fait remarquer Gabriel Müller.

Trois mois seulement après le début des travaux, deux des trois logements étaient déjà loués. Deux ans après l'achèvement de la restauration, Gabriel Müller peut constater avec fierté que la maison promise à la démolition est aujourd'hui un objet de rendement. Cela démontre que des restaurations durables peuvent être payantes pour les investisseurs. Sven Nussbaum,

de la Banque Raiffeisen Seerücken, explique: «Nous savions que Gabriel Müller est un spécialiste de tels projets. C'est pourquoi nous avons une totale confiance en lui.»

La Banque s'est ensuite efforcée de trouver un financement optimal pour toutes les parties impliquées, et elle y est parvenue. Grâce à la bonne collaboration et à la communication pendant la phase de construction, le risque a toujours été acceptable pour la Banque assurant le financement. La Banque est plus que satisfaite du résultat, pas seulement du fait de la rentabilité de l'opération. «Cet immeuble est un cadeau pour toute la région», lance fièrement Sven Nussbaum.

Contact: Gabriel Müller, tél. 052 730 15 15, e-mail: info@gabriel-mueller.ch, Internet: www.gabriel-mueller.ch.

bâtiment en 2006 lui a permis de constater que la structure de base était globalement bonne. Mais le propriétaire d'alors voulait encore attendre avant d'entreprendre des travaux de rénovation, et c'est pourquoi Gabriel Müller est passé à l'action: il a proposé d'acheter le bâti-

ment et a remporté l'adjudication. C'est alors que les choses ont véritablement commencé. Avec les responsables de la protection des monuments historiques et une équipe d'artisans expérimentés, la maison a été tirée de son sommeil de Belle au bois dormant.

En un peu plus d'un an, avec beaucoup d'idéalisme, de passion et d'art, le bâtiment a été entièrement rénové. L'enveloppe du bâtiment a été optimisée du point de vue de l'isolation thermique, si bien que la consommation d'énergie a été réduite des deux tiers et que la chaleur ne s'échappe plus par le toit. Les travaux ont réservé quelques surprises. Gabriel Müller a ainsi dégagé une cave aux voûtes en ogive à moitié pourrie, inondée et qui n'avait sans doute pas été aérée depuis plus de 40 ans. Elle avait sans doute servi autrefois à entreposer des tonneaux de bière. Elle est louée maintenant par une épicerie fine comprenant une magnifique salle de dégustation.

Associer l'ancien et le moderne

Lors de la restauration, Gabriel Müller a veillé aux détails les plus infimes. Sur le toit couvert de

tuiles en «queue de castor» trônent à nouveau deux lucarnes (qui avaient disparu), et les deux paratonnerres ont été réparés. Les portes en noyer ont été nettoyées des nombreuses couches de peinture qui les recouvraient, des radiateurs en fonte ont été installés. La maison disposait encore pour l'essentiel de ses fenêtres d'origine qui, réparées, agrémentent toujours l'enveloppe du bâtiment, mais des fenêtres supplémentaires à isolation thermique et phonique ont été installées en plus à l'intérieur. Deux grands balcons ont été ajoutés à l'arrière de la maison.

La maison telle qu'elle se présente aujourd'hui est très proche de son aspect originel. Mais la qualité de vie et le confort y sont sans nul doute bien plus grands. «La restauration de cette maison témoigne non seulement d'une façon exemplaire de traiter les bâtiments anciens, mais aussi de l'engagement privé et désintéressé de son propriétaire en faveur d'un monument historique et du public.» Nous ne saurions rien ajouter à cette conclusion de la protection des monuments historiques de Thurgovie.

■ PIUS SCHÄRLI

Info

La communauté d'intérêts altbau regroupe quelque 70 entreprises d'artisanat et planificateurs qui se sont spécialisés dans la restauration de bâtiments anciens. Vous trouverez sur le site Internet www.ig-altbau.ch les artisans et planificateurs de votre région. Autres liens utiles sur ce sujet: Association suisse des propriétaires de demeures anciennes (Domus Antiqua Helvetica DAH, www.domusantiqua.ch), Patrimoine suisse (www.heimatschutz.ch).

RÖWA
FASZINATION BETT

Legra – le matelas pour les épaules

Oui, je souhaite enfin dormir dans une position confortable. Je veux que les muscles de mon dos et de ma nuque se détendent. Veuillez me faire parvenir une brochure sur le système de lit Legra (le matelas pour les épaules avec sommier adapté).

Nom / Prénom

Rue

Code postal / Ville

Coupon à découper et à renvoyer à: Rössle & Wanner Schweiz AG, Muttenstr. 15, 5712 Beinwil am See, tél: 062/8919753 www.roewa-schweiz.ch

«mon nouveau sauna.»

Küng Sauna part à la conquête des salles de séjour. Nous établissons de nouvelles références grâce à la qualité exceptionnelle, l'innovation, le savoir-faire et créons des objets design uniques. Pour vous. Swiss Made.

Venez nous découvrir à Wädenswil sur 800 m² ou en ligne.

+41 (0)44 780 67 55
kuengsauna.ch

kuingsauna
SWISS MADE

HERAG

La Mobilité
à un nom

1520 Moudon: 021 905 48 00
6962 Viganello: 091 972 36 28
8707 Uetikon: 044 920 05 04



HERAG AG

Monte-Escaliers
Tramstrasse 46
8707 Uetikon am See
Mail: info@herag.ch
www.herag.ch

Envoyez, s.v.p., une documentation
à l'adresse suivante

Nom

Rue

NPA

Lieu

Téléphone



Une nouvelle opportunité

Prema Twin Cashpro

Système de réception et de distribution
de billets en circulation interne



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

prema

Le spécialiste de la monétique

PREMA GmbH

Tychbodenstrasse 9
CH-4665 Oftringen

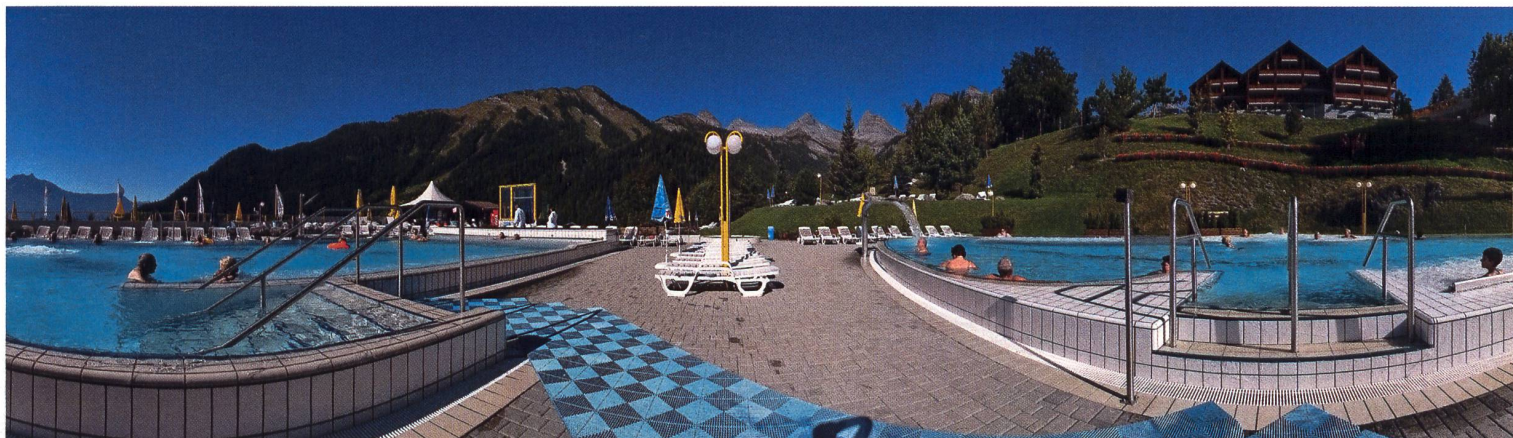
Téléphone 062 788 44 22

Télécopie 062 788 44 20

prema@swissonline.ch

www.prema.ch

Séjour bien-être



Raiffeisen propose à ses sociétaires de se refaire une santé, l'espace d'une semaine, à Ovronnaz à des conditions exclusives.

■ Ici, à 1350 mètres d'altitude, dans le complexe thermal des Bains d'Ovronnaz, on voit le monde avec le recul nécessaire, loin du stress de la vie quotidienne. Ce véritable retour aux sources, thermales bien évidemment, aux vertus curatrices garantes de la fameuse «sanitas per aqua» (SPA) vous baigne dans le décor grandeur nature des sommets saupoudrés de neige qui flirtent avec les cieux. Il y a enfin le retour aux sources de la vie de famille ou de couple. On prend du temps pour les siens, puisque les enfants sont acceptés dès leur plus jeune âge. Les parents ou/et grands-parents se relaxent dans l'eau au rythme des jets de massage, les enfants

s'y ébattent, manchons aux bras et sourire aux lèvres, alors que les bébés s'initient aux joies aquatiques. Un rendez-vous intergénérationnel.

Santé et beauté

Une manière aussi de se recentrer sur soi, grâce à l'offre «Bains thermaux et bien-être». Exclusive en Suisse romande, cette cure allie l'eau thermale, le traitement par les plantes, les bienfaits des produits de la ruche, ainsi que les soins délivrés par les mains expertes de professionnels de la santé et de la beauté. Un retour à l'essentiel, car il n'y a pas de mal à se faire du bien!

MEMBER PLUS

Forfait spécial santé «Panorama»

6 nuits et 6 jours de cure dès **996 francs**

- 6 jours de logement dans un studio ou appartement sans service hôtelier
- 6 petits déjeuners buffet
- libre accès aux bains thermaux, jacuzzi, salle de repos, fitness (sans instructeur)

Soins:

- 1 massage, 50 min.
- 1 massage «sérénité» (visage, décolleté et dos), 25 min.
- 2 drainages par pressothérapie, 25 min.
- 2 pédimaniluves, 20 min.
- 2 fangos, 30 min.
- 1 soin du visage relaxant Paul Scerri, 60 min.
- 1 enveloppement d'algues Thalatherm, 45 min.
- 6 séances d'aquagym
- 6 séances de «Bol d'Air Jaquier»
- 5 séances de fitball
- 1 contrôle composition du corps par impédance Tanita
- 1 élément doseur de 10 g de Gelée Royale pure,
- les plantes nécessaires pour la préparation d'un litre d'infusion par jour,
- peignoirs et sandales de bains,
- 1 place de parking par appartement

Cadeau aux sociétaires

Les sociétaires Raiffeisen qui réservent une cure de santé profitent encore gratuitement durant tout le séjour des avantages suivants:

- une 7^{ème} nuit de logement supplémentaire: petit-déjeuner buffet, assiette du jour midi ou soir, entrée aux bains
- 6 assiettes du jour à midi ou le soir
- accès au sauna, hammam sur rendez-vous
- pas de supplément pour occupation single dans des studios ou des 2 pièces vue montagne

Dates de validité

- du 09 janvier au 18 février 2011
- du 05 mars au 22 avril 2011
- du 01 mai au 27 mai 2011
- du 05 juin au 14 octobre 2011
- du 30 octobre au 23 décembre 2011

Prix/personnes

	1	2
Studio ou 2 pièces (vue montagne)	996.–	996.–
2 pièces ½ (vue montagne)	1284.–	1041.–

Réservation et information

Pour bénéficier de ces conditions spéciales merci de mentionner: «Offre Panorama – Member Plus» et de quelle banque vous êtes sociétaire.

Les Bains d'Ovronnaz, 1911 Ovronnaz (VS) Tél. 027 305 11 00, info@thermalp.ch www.thermalp.ch



Questions à Lara Gut



Quelle est la première chose que vous faites le matin après vous être levée?

Rien de spécial, je fais ma toilette, je m'habille et je prends mon petit-déjeuner.

Si vous n'étiez pas devenue skieuse, qu'auriez-vous fait?

Je pratiquerais un autre sport, le cyclisme par exemple.

Quelle(s) personne(s) admirez-vous?

Les gens qui vivent ou ont vécu en étant satisfaits de leur sort. La vie est plus facile pour les gens qui ont un caractère heureux.

Qu'est-ce qui vous lie à Raiffeisen?

Raiffeisen représente pour moi les valeurs fondamentales de la Suisse: elle est fiable, sûre, a les pieds sur terre, est crédible. Je trouve les gens de la Banque aimables, cool et gentils.

Quel est le dernier film que vous ayez vu au cinéma?

Le film de danse américain en 3D «Step Up», c'était tout simplement génial!

Qu'est-ce que votre blessure a changé en vous?

Ma luxation de la hanche ne m'a pas changée, je suis simplement devenue adulte. Je me sens complètement guérie.

Lorsque vous ne participez pas à des compétitions ou que vous ne vous entraînez pas, que faites-vous, quels sont vos hobbies?

J'étudie pour préparer ma maturité et quand il me reste un peu de temps, j'aime bien lire. En ce

moment, je lis le roman «Marina» de Carlos Ruiz Zafón (*écrivain espagnol, ndlr*).

Dans quelle langue rêvez-vous ou jurez-vous?

En italien ou en français.

Où préféreriez-vous habiter: en Suède au milieu de la neige ou au bord de la mer en Floride?

Dans les deux endroits. L'hiver en Suède, l'été en Floride. J'aime plus que tout skier, mais j'ai aussi besoin de beaucoup de soleil et de chaleur.

Quelle est la personne la plus importante dans votre vie et qu'appréciez-vous en elle?

Mon père et ma famille. Ils me comprennent et me connaissent telle que je suis réellement, et pas comme j'apparais dans les médias. Mes parents sont toujours à mes côtés.

Avez-vous un modèle dans le monde du sport?

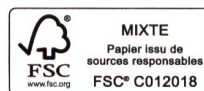
Oui, Renate Götschl. Elle m'a aidée dès mon premier jour en Coupe du monde alors que d'autres m'ignoraient. Renate m'a donné alors des conseils très importants et aujourd'hui encore, elle est toujours là pour moi.

Quelle question de journaliste vous a le plus énervée et pourquoi?

Dès que quelqu'un me pose une question idiote ou fautive, cela m'énerve. Lorsque je le peux, je m'efforce de toujours répondre correctement et de manière diplomatique. J'ai fait mien un conseil de Roger Federer: «Quand les choses ne vont pas trop bien, je ne lis pas les journaux.»

Changements d'adresse:

À annoncer directement à la Banque Raiffeisen locale



IMPRESSUM

Editeur:

Raiffeisen Suisse société coopérative

Rédaction: Philippe Thévoz, rédacteur, édition française, Pius Schärli, édition allemande, Lorenza Storni, édition italienne

Conception, mise en page et préimpression: Brandl & Schärer AG, 4601 Olten, www.brandl.ch

Photo de couverture: Patrick Lüthy

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

Impression, abonnements et envoi:

Vogt-Schild Druck AG, Gutenbergstrasse 1, 4552 Derendingen, www.vsdruck.ch

Mode de parution: Panorama paraît six fois par an; 97^e année; tirage (REMP 2009): 424370 ex. en allemand, 95 732 ex. en français, 54335 ex. en italien

Announces: Axel Springer Schweiz AG, Fachmedien, Case postale, 8021 Zurich, tél. 043 444 51 07, fax 043 444 51 01, panorama@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch

Conditions d'abonnement: il est possible de s'abonner individuellement et en tout temps à Panorama auprès de votre Banque Raiffeisen locale. Vous pouvez aussi feuilleter (système Livepaper) Panorama sur Internet (www.raiffeisen.ch/f/panorama)

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


Concours Panorama: les concours ne donnent lieu à aucune correspondance et la voie juridique est exclue. Les envois sous enveloppe ne sont pas pris en compte.

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

L'avenir de l'e-banking qui fait déjà partie de notre quotidien.

De nouveautés avec les cartes Maestro et de crédit.

Ne manquez pas la prochaine fête du jodel à Interlaken!



Combien
coûtent 3'000 litres
de mazout ?

Regardez sur
www.agrola.ch

...



...
ou appelez le
0800 MAZOUT !

Commander du mazout de chauffage chez AGROLA ?

Rien de plus facile ! Voici déjà deux possibilités.

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

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

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

www.agrola.ch

AGROLA 
the swiss energy

0800 MAZOUT

Chaleur et mobilité



Nous ne pouvons vous garantir
de hausse des indices boursiers.
**Mais un conseil en placement
compétent, oui.**

Grâce à notre conseil en placement compétent, équitable et personnalisé, faites fructifier votre argent dès aujourd'hui. Nous vous indiquons comment placer au mieux votre patrimoine. Mettez-nous au défi: vous trouverez un de nos conseillers près de chez vous.

www.raiffeisen.ch/banquedeplacement

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN