

Zeitschrift: Panorama / Raiffeisen
Herausgeber: Raiffeisen Suisse société coopérative
Band: - (2014)
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

NOUVEAU

LE MAGAZINE CLIENTS DES BANQUES RAIFFEISEN

VOTRE ARGENT DOIT VOUS RAPPORTER

- 26 Profitez plus de la vie grâce à vos placements.
- 21 Conseils financiers: tranquillité et vue d'ensemble.
- 06 Comment les jeunes utilisent leur argent.

- 41 Modèle d'affaires «Banque de données»? La confiance au cœur des préoccupations.
- 46 Lino Guzzella, recteur: «Aux EPF, nous laissons la place aux créateurs et aux anticonformistes.»
- 48 Inventée en 1928 dans le Tessin, aujourd'hui un objet culte dans le pays de Glaris: la machine à café expresso de Luigi Bresaola.




PUR LUXE. CONCENTRÉ.

LA NOUVELLE LEXUS CT200h:
LA SEULE COMPACTE TOUT HYBRIDE DE LUXE.



DÉCOUVREZ DE PRÈS LA NOUVELLE CT200h:
ESSAYEZ-LA ET PROFITEZ DE L'AVANTAGE CLIENT LEXUS PREMIUM DE
CHF 3000.-*! D'AUTRES FANTASTIQUES SURPRISES VOUS ATTENDENT
SUR CONDUIRE-LEXUS.CH/CT

 / LexusSwitzerland

LA COMPACTE LEXUS CT 200h TOUT HYBRIDE: dynamique, confortable
et primée - la CT 200h est la seule automobile compacte tout hybride au monde
dans la catégorie luxe. Plus raffinée que jamais, sa toute dernière édition se
montre de surcroît encore plus efficace. PROFITEZ D'UN ESSAI ET LAISSEZ-
VOUS SÉDUIRE PAR CE LUXUEUX CONCENTRÉ D'ÉNERGIE.

THE NEW
CT200h


NO.1 PREMIUM HYBRID

PROFITEZ-EN VITE: VOTRE PARTENAIRE LEXUS VOUS PROPOSE UN LEASING PREMIUM À 2,5% POUR L'ENSEMBLE DE LA GAMME TOUT HYBRIDE.



NEW CT200h impression
Des CHF 31700.-* / CHF 274.-/mois
(3,6l/100km, 82g/km, A)

NEW IS300h
Des CHF 43900.-* / CHF 415.-/mois
(4,3l/100km, 99g/km, A)

NEW GS300h impression
Des CHF 59900.-* / CHF 639.-/mois
(4,7l/100km, 109g/km, A)

NEW LS600h confort
Des CHF 140900.-* / CHF 1499.-/mois
(8,6l/100km, 199g/km, F)

RX450h impression
Des CHF 71000.-* / CHF 616.-/mois
(6,3l/100km, 145g/km, C)

CENTRES LEXUS: BASEL EMIL FREY AG BERN-OSTERMUNDIGEN EMIL FREY AG CRISSIER EMIL FREY SA ERENBACH-ZOLLIKON EMIL FREY AG GENÈVE EMIL FREY SA NORANCO-LUGANO EMIL FREY SA SAFENWIL EMIL FREY AG SCHLIEREN EMIL FREY AG ST. GALLEN EMIL FREY AG WETZIKON GRUSS EHRLER AG ZÜRICH NORD EMIL FREY AG

* Prix net conseillé (après déduction de l'avantage client Lexus Premium), TVA incl., New CT200h impression (1,8 litre tout hybride, 5 portes) CHF 34700.-, déduction faite de l'avantage client Lexus Premium de CHF 3000.- = CHF 31700.-. Mensualité de leasing CHF 274.55, TVA incl. Consommation Ø 3,6l/100km, émissions Ø de CO₂ 82g/km, catégorie de rendement énergétique A. Véhicule représenté: New CT200h F SPORT (1,8 litre tout hybride, 5 portes) à partir de CHF 45400.-, déduction faite de l'avantage client Lexus Premium de CHF 3000.- = CHF 42400.-. Mensualité de leasing CHF 366.90. Acompte 25% du prix net. 48 mois, 10000 km/an. Taux d'intérêt annuel eff.: 2,53%. Caution 5% du montant du financement. Valeur résiduelle suivant directives de Multilease AG. Casco complète obligatoire. Il est interdit d'accorder un crédit susceptible d'entraîner le surendettement du consommateur. Leasing Lexus Premium et avantage client Lexus Premium valables pour les contrats conclus avec mise en circulation d'ici au 30.04.2014, ou jusqu'à nouvel ordre.

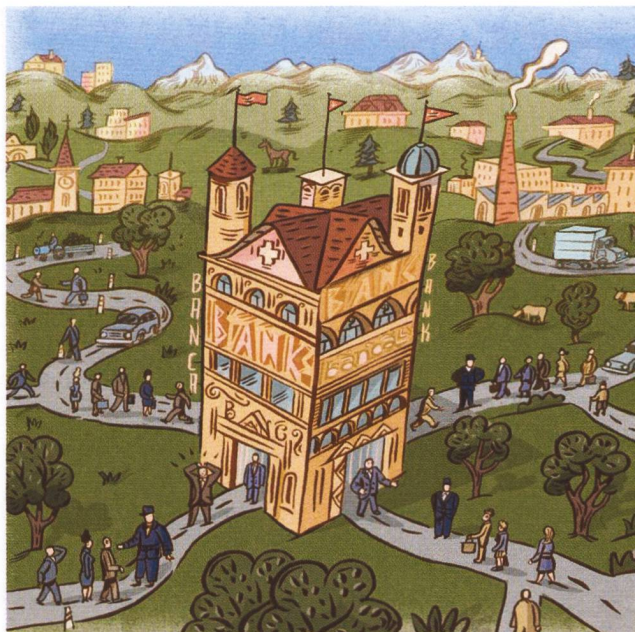
BANQUES AXÉES SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR

Les traces de la crise déclenchée le 15 septembre 2008 suite à la faillite de Lehman Brothers se ressentent encore aujourd'hui. Aux Etats-Unis et dans beaucoup de pays en Europe, le nombre de chômeurs est plus important que celui recensé avant la crise. En comparaison, la Suisse s'en est plutôt bien tirée. Certes, notre économie fort innovante était en bonne posture avant la crise. Mais au vu de l'importance des exportations pour de nombreuses entreprises dans notre pays et surtout pour les PME, la résistance de l'économie suisse face à la crise financière est pour le moins remarquable.

La stabilité politique et juridique de notre pays contribue grandement à sa réussite économique. Ce n'est pas un hasard si le succès de la place financière suisse est dû tant à cet aspect qu'à la qualité de ses banques. Quand le quasi-effondrement d'UBS a menacé de faire vaciller l'économie nationale, les politiques sont intervenus pour la sauver. Les banques qui, comme Raiffeisen, se concentrent sur le marché intérieur, ont mieux résisté à la crise. Avec d'importantes parts de marché dans les opérations de bilan, elles ont fortement contribué à la stabilité de notre place financière. Mais la totalité du secteur a ressenti une perte de confiance.

Pour des raisons bien compréhensibles, les politiques – suisses et internationaux – ne se sont pas contentés de sauver des banques. En mélangeant au débat sur la crise financière le thème du secret bancaire et divers litiges fiscaux, on a composé un dangereux

cocktail. Les politiques ne cessent d'émettre de nouvelles idées pour réguler l'activité des banques. Notre stabilité politique et juridique, qui a aussi



été un des éléments qui a empêché que la crise n'ait des conséquences plus graves, s'en trouve menacée.

Toutes les banques font les frais de l'explosion réglementaire. Pour les petits établissements locaux, les charges augmentent de façon disproportionnée. Certains n'ont plus intérêt à poursuivre leur activité commerciale. Le nombre de banques indépendantes ne cesse de diminuer suite à des fusions, reprises ou fermetures. L'offre se réduit donc. Même les banques pouvant supporter ce genre de coûts doivent au final les répercuter sur leurs clients. Ainsi, les frais bancaires augmentent. Les épargnants et les PME paient pour les exigences des régulateurs.

Acteur de l'économie et de la société suisses, Raiffeisen considère qu'elle se doit d'intervenir dans le débat politique sur la future législation bancaire.

Dans le cadre de la «coordination des banques axées sur le marché intérieur», Raiffeisen collabore avec d'autres banques pour définir sa position. Nous tenons à défendre activement nos intérêts dans le débat politique. Et ce car nous sommes convaincus que la politique et l'économie ont besoin l'une de l'autre pour réussir ensemble. Faire valoir notre savoir, nos idées et nos critiques dans le processus décisionnel ne doit pas se faire au détriment d'autres acteurs.

Par exemple: la reprise de réglementations étrangères. Dans le cadre des mesures de coordination interbancaire, nous nous battons pour que les besoins des banques axées sur le marché intérieur ne soient pas subordonnés aux intérêts des prestataires de services financiers réalisant à l'étranger bon nombre de leurs affaires. La nouvelle Loi sur les services financiers présente notamment le risque de discriminer l'apprentissage bancaire par rapport à d'autres formations professionnelles. En effet, les employés de banque devront prouver tous les deux ans par un examen

qu'ils maîtrisent toujours ce qu'ils ont appris – et qu'ils l'appliquent quotidiennement. En s'y engageant, Raiffeisen s'oppose à l'affaiblissement d'une formation professionnelle qui a fait ses preuves.

Nous nous engageons avec détermination pour que la place financière suisse, partenaire important de l'économie nationale et de la politique de la Confédération, continue à contribuer de manière notable à la prospérité de notre pays.



Pierin Vincenz
Président de la Direction du
Groupe Raiffeisen

SOMMAIRE



Chère lectrice, cher lecteur,

Vous tenez le magazine PANORAMA dans vos mains: une nouvelle présentation, une diversité colorée et l'exigence de vous être utile de manière encore plus ciblée. Nos histoires ont pour but de vous divertir et de vous inciter à la réflexion, nos conseils financiers de vous aider à bien gérer votre argent.

L'argent est notre affaire. Cela fait des décennies que nous bénéficions de la plus grande confiance que la population puisse accorder à un groupe bancaire. Plus d'un million de contacts s'instaurent chaque jour entre Raiffeisen et sa clientèle. Profitez des expériences que nous faisons et que nous partageons avec vous dans ce magazine.

Valeurs et prospérité de notre pays sont les mots d'ordre du nouveau PANORAMA. Il s'adresse à toutes les personnes qui ont envie de faire de bonnes affaires, de prospérer et de profiter de tout ce qui rend la Suisse si particulière.

Je vous souhaite une lecture passionnante.

Nikodemus Herger, responsable éditorial de PANORAMA
nikodemus.herger@raiffeisen.ch



- Saint-Gall -

21-23

Ne vous laissez pas déborder



- Glaris -

48-50

Des machines à café d'exception



MemberPlus – Riche programme de spectacles pour l'été.

Laissez-vous surprendre par les idées de Raiffeisen pour agrémenter votre été, saison des festivals. Une offre sous le signe de la gaieté, de la diversité et du spectacle. Cochez vos préférences sur la carte et profitez de réductions attractives!

Gagnez de l'or!

Faites-nous part de votre opinion:

raiff.ch/survey

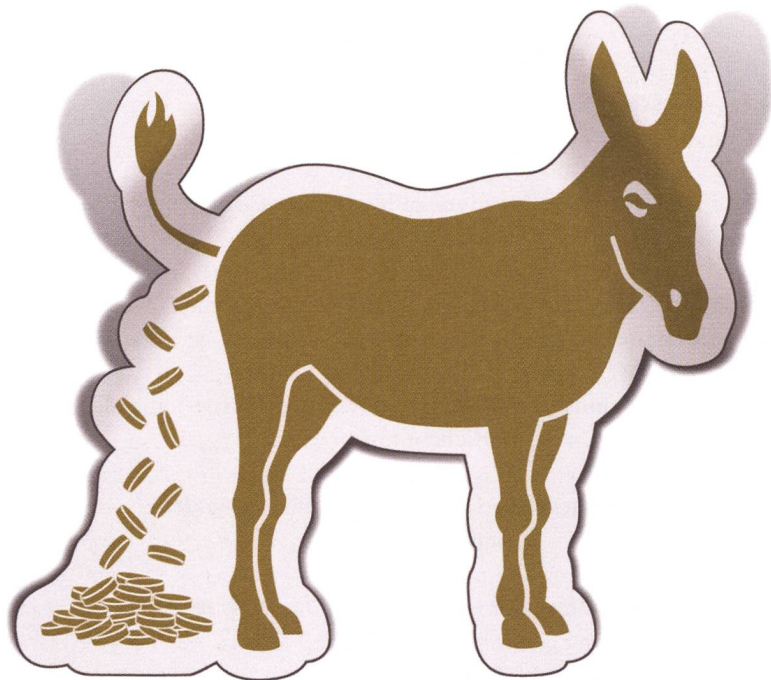
- 6-12 **Dossier jeunesse** – Les jeunes et leur rapport à l'argent, et des conseils pour bien gérer ses finances
- 13-15 **Négoce d'actions: du sac de poivre au blue chip** – Ce que la folie des tulipes et le premier «crash boursier» ont en commun
- 16-17 **«J'ai besoin d'argent, vite!»** – En cas d'appel douteux, mieux vaut faire la sourde oreille
- 18 **Succès dans les régions** – Les Banques Raiffeisen en Suisse romande, comme dans le reste du pays, affichent une belle santé.

ENCART: Rapport de gestion 2013: Raiffeisen – une valeur ajoutée pour la Suisse – Poster à détacher

- 21-23 **Ne vous laissez pas déborder** – Une nouvelle façon de maîtriser ses finances
- 25 **Monsieur et Madame Bourgeois achètent une maison... ou presque** – Histoire de logements par Richard Reich, écrivain et journaliste
- 26-32 **Argent Placements** – Comment donner du punch à son argent, pourquoi les valeurs secondaires ne sont pas à négliger et pourquoi le franc ne sera pas délaissé

ENCART: Épargne-titres – Donnez du punch à votre argent

- 34-36 **La Suisse investit plus dans l'éducation que dans les machines** – La seule véritable matière première suisse: le savoir
- 38-39 **Retour à la proximité** – Comment la communication en ligne a modifié les comportements, la communauté et le quotidien de la banque: le point de vue de cinq présidents de CA
- 41-44 **La banque de demain** – A-t-on encore besoin de banques?
 - 45 **Un regard en enfer** – Une série de photos en collaboration avec la Fondation suisse pour la photographie
- 46-47 **Les EPF contribuent au modèle de réussite suisse** – Entretien avec Lino Guzzella, recteur de l'EPF de Zurich
- 48-50 **Des machines à café d'exception** – Quand l'artisanat suisse et le plaisir des sens s'unissent en un objet mondialement culte: les machines à café «Made in Switzerland»
- 51-55 **Le vent du changement** – 37 éoliennes fonctionnent aujourd'hui dans notre pays, de nombreux autres projets sont à l'étude
- 56-58 **Régions** – La succession dans les PME, la BanqueCafé, l'agence de Plainpalais et les bancomats parlants. Impressum



DE LA POULE AUX ŒUFS D'OR AU SALAIRE JEUNESSE

– Berne –

Auteur Iris Kuhn-Spogat

Vous vous disputez avec vos enfants sur le thème de l'argent parce qu'ils en réclament toujours plus et que vous n'êtes pas la poule aux œufs d'or? Ou parce que vous pourriez mais ne voulez pas leur en donner plus? «C'est tout à fait normal», explique Urs Abt, thérapeute familial à Zurich: «Mais inutile.» Inutile? «Oui, on peut éviter une grande partie de ces conflits en introduisant un salaire jeunesse avant même que ne débutent les conflits.»

Le salaire jeunesse est une invention d'Urs Abt. Le concept? Dès 12 ans, les enfants reçoivent chaque mois de l'argent de poche, mais aussi un budget pour leurs besoins courants: vêtements, chaussures, repas, natel. Les dépenses que les parents sont prêts à prendre en charge et le montant du budget ne sont pas définis par Urs Abt. «Ce sont les parents qui décident, cela varie d'une

famille à l'autre.» Une fois le salaire jeunesse fixé, on ne discute plus d'argent: à partir de là, on fait confiance à l'enfant et surtout on respecte ses décisions d'achat. Et on tolère de voir filer tout le budget habillement dans des accessoires de marque et non des vêtements chauds pour l'hiver. Les parents n'ont pas leur mot à dire. Et pas le droit non plus de renflouer les caisses.

L'organisation dédiée aux jeunes Pro Juventute est totalement convaincue par le salaire jeunesse. Petit effort, grands effets. Avec lui, fini les demandes incessantes («Il me faut encore de l'argent pour ceci et pour cela») qui, selon Urs Abt, «peuvent être parfois très dégradantes pour les jeunes». En outre, le salaire permet aux enfants d'expérimenter tôt la joie et la frustration liées à l'argent. Etre déjà «à sec» en milieu de mois. Economiser en vue

d'un achat important. Comprendre les notions de cher et de bon marché. Se forger un rapport à l'argent, de manière indépendante et responsable.

Le concept d'Urs Abt est simple. Son efficacité est actuellement étudiée par la Haute école de Lucerne, avec le soutien de la fondation Müller-Möhl et de l'Office fédéral des assurances sociales. Cent familles qui ont introduit le salaire jeunesse sont interrogées. Les résultats seront disponibles en juin 2014.

Lorsqu'il s'agit des jeunes et de l'argent, l'endettement est un thème important. L'Office fédéral de la statistique doit fournir au Parlement des chiffres en la matière. C'est pourquoi on a inventorié pour la première fois en 2013 non seulement les dettes par foyer, mais aussi par membre d'un foyer. Premiers résultats: l'endettement n'est pas une question d'âge ni de sexe; les jeunes adultes ne sont pas plus endettés que les 30-40 ans, les hommes pas plus que les femmes. En revanche l'endettement est bel et bien une question de niveau d'éducation et de classe sociale. Plus ces deux facteurs sont bas, plus la personne est sujette à l'endettement.

La scientifique Caroline Henchoz de l'Université de Fribourg en sait quelque chose. Dans une étude, elle examine des questions comme: l'image de la surconsommation au sein de la génération Y colportée par les médias est-elle juste? Peut-on vraiment parler de «Génération dans le rouge» et de «Génération à crédit»? Comment les enfants deviennent-ils des acteurs économiques?

C'est un fait: un jeune sur quatre, âgé de 16 à 29 ans, a des dettes. Les uns voient le problème dans la publicité («Vis aujourd'hui, paie demain») qui souligne à quel point il est normal, et surtout facile, de contracter un crédit pour une nouvelle voiture ou une télévision. Caritas Suisse s'attaque à ces publicités et exige de l'Etat une réglementation. D'autres voient l'origine du problème dans le manque de connaissance et demandent que l'apprentissage du rapport à l'argent soit déclaré discipline scolaire. La multiplication des

études scientifiques sur l'endettement pourrait donner un fondement à cette idée. Elle est déjà largement discutée et trouve soutien au sein de tous les partis politiques, du corps enseignant et des offices des poursuites.

«L'éducation par les seuls parents ne suffit plus de nos jours», déclare Roland Isler, président de l'Association des présidents de communes et des préposés à l'Office des poursuites du canton de Zurich, où un tiers de tous les jeunes adultes faisant l'objet de poursuites sont âgés de 18 à 30 ans. Ce qu'il envisage est pratiqué depuis longtemps en Finlande: les élèves reçoivent dès l'école primaire un enseignement sur le rapport à l'argent. Selon Roland Isler, la discipline de paiement en Finlande est excellente et selon les statistiques, le taux d'endettement est comparativement très faible. On peut donc supposer que parents et enfants se disputent moins au sujet de l'argent en Finlande. Scientifiquement, rien n'est toutefois prouvé.

POUR LES JEUNES

– Saint-Gall –

Les parents, les enseignants et Raiffeisen s'engagent pour les jeunes. En matière de finances, leur apprendre à bien gérer leur argent est un cadeau précieux.

Chez Raiffeisen, nous pensons aussi à l'intérêt des jeunes. Par exemple, avec la carte de débit qui empêche tout découvert et encourage ainsi la discipline face aux dépenses – une qualité qui semble faire de plus en plus défaut aux adultes comme à des nations tout entières. Avec l'offre «YoungMember Plus», notre Banque propose aux jeunes de nombreux avantages: matchs de foot, concerts, événements et cartes journalières de ski à tarif

fortement réduit, et même l'entrée gratuite dans 470 musées. Loisirs et plaisir à prix imbattables!

En tant que Banque, il nous tient à cœur que la jeune clientèle apprenne à utiliser l'argent de manière raisonnable tout en s'autorisant quelques plaisirs. Sur ce point, nous rejoignons des parents engagés et des enseignants qui voient d'un très mauvais œil l'endettement des jeunes et le consumérisme matérialiste. Ce dossier «Les jeunes et l'argent» vous donne des pistes intéressantes.

Détail de l'offre jeunesse:
raiffeisen.ch/youngmemberplus

EN CHIFFRES: LES JEUNES ET L'ARGENT

110'000
jeunes

Suisse: environ 550 000 personnes ont entre 15 et 20 ans. Un cinquième d'entre elles détient un compte jeunesse auprès d'une Banque Raiffeisen.

CHF
5524.-

C'est ce que gagne une femme de 22 ans dans une activité médicale (salaire brut avec 13^e salaire, région lémanique VD/VS/GE, sans fonction de cadre, selon le calculateur de salaires de l'Office fédéral de la statistique).

CHF
50.- à **80.-**

C'est l'argent de poche reçu par mois par les jeunes à partir de la 11^e année scolaire (recommandation Budget-conseil Suisse).

LES JEUNES FACE À L'ARGENT

«Mon conseil aux jeunes de mon âge pour économiser: je dépose la moitié de mon argent sur un compte épargne auquel je n'aurai accès qu'à mes 18 ans»

Jeanne, 17 ans, apprentie assistante en pharmacie, Vaud

«Après ma formation, j'aimerais travailler comme employé scientifique dans la protection de l'environnement ou en tant que conservateur d'un musée bioscientifique. Ou les deux. Ou comme chercheur en écologie et entomologie.»

Tim, 17 ans, élève d'école cantonale, Soleure

«J'encadre environ une fois par an un camp de ski. C'est tellement amusant que j'en oublierais presque que je suis rémunéré.»

Kevin, 22 ans, étudiant en droit, Thurgovie

«Mon rêve est d'acheter une nouvelle moto dans quelques années. J'économise sérieusement.»

Mathis, 19 ans, en préparation de la maturité (bientôt soldat), Zurich

«Un été, j'ai travaillé un jour comme «mystery shopper». Je devais me rendre dans les magasins et acheter des produits pour que la qualité et le professionnalisme des fournisseurs puissent ensuite être contrôlés. Je n'ai pas vraiment eu l'impression de travailler. C'était très plaisant. Et rémunéré.»

Béatrice, 23 ans, étudiante en sociologie, Tessin

«Nous devons faire attention aux dettes et rester raisonnables dans les dépenses. Nous vivons dans une société de consommation et la tentation est parfois grande. Mais celui qui s'endette jeune met parfois des années à se libérer de ses dettes.»

Bryan, 20 ans, élève au gymnase, Vaud

«La prévoyance vieillesse m'importe. Je pense qu'il est important de s'assurer une marge financière pour la retraite. Et cet argent peut servir aussi à construire une maison.»

Aline, 23 ans, employée de banque, Tessin

«Mon meilleur conseil d'épargne est de n'acheter que ce dont on a vraiment besoin. C'est plus facile à dire qu'à faire, je sais...»

Julia, 16 ans, apprentie décoratrice d'intérieur, Zurich

«Je trouve bien que mes parents ne m'aient pas toujours tout payé. J'ai dû faire des économies moi-même, me payer des choses grâce aux jobs d'été, aux petits boulots et autres tâches à la maison comme laver la voiture. C'est ainsi que j'ai appris à apprécier la valeur de l'argent.»

Denise, 24 ans, employée de tourisme et manager RP, Thurgovie

«Je dépense le plus pour mon équipement sportif de ju-jitsu et de judo ainsi que pour mes livres de physique et de zen.»

Serafin, 18 ans, élève de gymnase, Schwyz



SERVICES ET ATTRAITS

Notre enquête auprès de dix jeunes montre que ces derniers se simplifient la vie avec un compte bancaire. Ils veulent être indépendants, profitent volontiers de promotions et économisent pour réaliser leurs souhaits.

Auteur Markus Baumgartner

Les jeunes se soucient-ils vraiment de l'épargne? «J'accorde très clairement la priorité à l'épargne et ensuite à la dépense. Epargner n'est pas un effort, je le fais automatiquement», déclare Denise, responsable RP de 24 ans du canton de Thurgovie. C'est aussi ce que confirme Béatrice, étudiante tessinoise de 23 ans. «Je n'achèterais jamais quelque chose à crédit ou en leasing.» Bryan, le gymnasiens vaudois de 20 ans, renchérit: «Je ne me sentirais pas bien si j'avais des dettes auprès de quelqu'un.»

Les jeunes ont des objectifs plein la tête. Permis de conduire, mariage,

enfants, mais aussi voyages. Ils rêvent de destinations lointaines comme l'Asie ou l'Amérique du Sud. «Après mon apprentissage, je souhaite faire un grand voyage avec ma meilleure amie. J'éco-

«J'accorde très clairement la priorité à l'épargne et ensuite à la dépense»

Denise, 24 ans, responsable RP, Thurgovie

nomise dans ce but», explique Julia du canton de Zurich, apprentie décoratrice d'intérieur de 16 ans.

Les placements ne sont pas encore à l'ordre du jour: «Etant étudiante, je ne peux pas économiser pour le moment. Plus tard, j'aimerais investir dans des placements sûrs», déclare Béatrice, la

Tessinoise. Denise (Thurgovie) précise qu'elle aimerait bien s'y mettre: «Jusqu'à présent, il me manquait le temps et le déclic.» La plupart des jeunes se satisfont de comptes épargne jeunesse et formation. Réponses similaires concernant la prévoyance vieillesse: «Cela ne m'intéresse pas encore. Je trouve que je suis trop jeune», entend-on d'une part. D'autre part, Tim, élève de l'école cantonale âgé de 17 ans (canton de Soleure), déclare: «Comment peut-on laisser l'âge de la retraite à 65 ans dans une société en constant vieillissement sans que les cotisations des actifs deviennent trop élevées?»

Les jeunes se montrent satisfaits de leur relation bancaire. Il est important pour eux que le service fonctionne, que les conditions soient concurrentielles et que la banque comprenne leurs besoins spécifiques. S'ajoute à cela qu'ils aiment les offres et actions promotionnelles. Et ils veulent surtout pouvoir faire confiance.

OFFRES RAIFFEISEN DESTINÉES AUX JEUNES

Compte jeunesse

Pour gérer son argent et avoir toujours des liquidités: tenue de compte, cartes de débit et de crédit gratuites. Les adolescents, étudiants et jeunes professionnels (jusqu'à 26 ans) profitent de taux d'intérêt préférentiels et contrôlent à tout moment leurs finances grâce à l'e-banking.



Carte V PAY

Avec la carte V PAY, les jeunes peuvent retirer des espèces partout en Europe aux bancomats et payer sans numéraire dans des millions de magasins.

PrePaid MasterCard

La PrePaid MasterCard est utilisable dans le monde entier. L'application «My Account» permet de contrôler les avoirs et dépenses. La carte peut être rechargée de diverses manières, par exemple via l'e-banking.

Compte épargne jeunesse

En épargnant dès l'adolescence, les jeunes sont gagnants. Les montants d'épargne s'additionnent sur une longue période, l'effet de l'intérêt cumulé est

avantageux et les jeunes bénéficient d'un intérêt préférentiel.

E-banking

Régler confortablement ses opérations bancaires à l'aide d'une simple connexion Internet: par e-banking, les jeunes peuvent exécuter des paiements, recharger la PrePaid MasterCard ou consulter leur solde.

Offres de loisirs

Avec YoungMemberPlus, vous bénéficiez de billets pour des matchs de football et de cartes journalières de ski à moitié prix. Ou encore de 50% de réduction sur les billets de concerts et d'événements. Le Passeport Musées qui offre l'accès à 470 musées suisses est gratuit.

Plus d'informations:

raiffeisen.ch/youngmemberplus
raiffeisen.ch/jeunesse

COMMENT LES JEUNES GAGNENT LEUR ARGENT

Auteur Oliver Klaffke

SUPER SALAIRES POUR APPRENTIS

Les mieux payés sont les apprentis du secteur agricole, de l'hôtellerie et la restauration, les constructeurs de voies ferrées ou les marbriers. Selon les recommandations des associations professionnelles, les salaires de 1^{re} année d'apprentissage dans ces domaines sont compris entre 950 et 1160 francs. Une fois une profession acquise, ce sont les employés du secteur financier qui ont le salaire mensuel le plus élevé, avec 9300 francs. En 2^e position vient l'industrie pharmaceutique: en moyenne près de 9000 francs par mois. Les employés des télécommunications ainsi que ceux du secteur recherche et développement peuvent compter sur environ 8000 francs. Les salaires les plus faibles sont proposés dans la gastronomie, avec 4000 francs.



FORMATION PROFESSIONNELLE POUR L'AVENIR

Les jeunes professionnels de Suisse sont au top. Ils décrochent régulièrement les premières places lors des Championnats des métiers (à Leipzig en 2013). Les formations professionnelles en Suisse offrent une bonne base pour la carrière professionnelle et sont un pilier pour les entreprises et l'économie nationale. Afin de contribuer à l'avenir des métiers, Raiffeisen soutient l'Association SwissSkills, qui prépare les jeunes professionnels aux Championnats des métiers. swiss-skills.ch



OPTIMISER OU INVESTIR?

Gagner tout de suite beaucoup ou plutôt moins, mais investir dans une formation continue? Les jeunes de la «Génération Y» misent plus sur l'accomplissement professionnel. C'est judicieux. La satisfaction au travail apporte son lot de satisfaction dans la vie. Qui, au début de sa vie professionnelle, renonce à gagner beaucoup pour parfaire sa qualification a ensuite plus de chances de gagner davantage. Une bonne formation porte ses fruits à long terme.

GAGNER DE L'ARGENT AVEC DE PETITS BOULOTS

Raiffeisen est partenaire du portail destiné aux jeunes toasted.ch, qui propose des petits jobs aux personnes en formation. Outre les offres d'emploi, on y trouve aussi des annonces pour trouver des appartements et des réductions sur différents produits. «Plus de 40 000 utilisateurs visitent le portail tous les mois», déclare son rédacteur en chef Andrej Voina.

Le site comprend des listes de contrôle et une multitude de conseils pour réussir dans la recherche d'emploi. Car même s'il s'agit «seulement» d'un travail temporaire, la candidature doit

être professionnelle. On y trouve aussi un blog vidéo dans lequel des experts en personnel de Raiffeisen donnent des conseils pour la recherche d'emploi.

Un conseil d'Andrej Voina: «Il ne faut pas se laisser faire en matière de salaire.» Qui s'informe sur les salaires pratiqués dans la branche a de meilleures chances lors des négociations. Il est important que les jobs d'étudiants soient compatibles avec les exigences de la formation. Il ne faut pas oublier que les études prennent du temps et sont décisives pour l'avenir. Les emplois à temps

«Il ne faut pas se laisser faire en matière de salaire»

Andrej Voina, toasted.ch

partiel de deux ou trois jours par semaine s'adaptent parfaitement au quotidien d'un étudiant. Un emploi à temps complet pendant les congés permet aussi de faire des réserves. Celui qui travaille beaucoup parallèlement à ses études doit penser à économiser pour les impôts.

La version française du site sera disponible à partir de mai 2014: www.toasted.ch/fr

COMMENT LES JEUNES INVESTISSENT LEUR ARGENT



BUDGET FIXÉ, SÉRÉNITÉ ASSURÉE

Etablir un budget aide les jeunes à organiser leur argent pour couvrir les dépenses fixes et disposer ensuite de quelques ressources encore. Être maître de ses finances est une étape importante vers le monde adulte. Sur le site Budget-conseil Suisse figurent des modèles de budgets pour apprentis, étudiants, couples, familles ou personnes seules. De nombreuses personnes oublient par exemple de provisionner pour les grosses dépenses

annuelles telles que les impôts ou les assurances. Pour que l'établissement et le respect d'un budget soient encore plus simples, l'organisation a développé une application qui aide à la maîtrise des dépenses. L'e-banking permet en outre aux jeunes de garder une vue d'ensemble de leurs finances.

Aide au budget:

budgetberatung.ch
(site en allemand et en français)
raiffeisen.ch/calculateurbudget

CONSEILS POUR LES PETITS BUDGETS

Attendre les soldes:

attendre le bon moment plutôt que de succomber à la fièvre acheteuse.

Occasion plutôt que neuf:

acheter aux enchères sur Internet au lieu de payer le produit neuf au prix fort.

Pas de voiture:

les transports en commun et le vélo permettent de faire des économies. En calculant le prix de revient global, le taxi s'avère même souvent plus économique.

Cuisiner soi-même:

manger dehors coûte cher. L'alternative: cuisiner chez soi.

Miser sur la qualité:

en achetant de la qualité, on économise à long terme. Mot d'ordre: «Je n'achète rien de mauvaise qualité.»



PRÉVOYANCE, PROPRIÉTÉ ET DETTES

Dois-je m'occuper de ma prévoyance dès maintenant?

Oui, vous aurez ainsi davantage pour vivre et ne céderez pas à la panique et aux économies d'urgence une fois à la retraite.

Dois-je économiser pour l'avenir ou dépenser mon argent dès aujourd'hui?

Excepté pour les dépenses inévitables, les deux. Mettez une partie de l'argent de côté pour des projets plus importants et réservez un montant pour votre consommation. Dépensez ce montant avec bonne conscience pour des articles qui vous font plaisir.

Vaut-il mieux posséder ou louer?

Si le besoin est temporaire, la location est souvent plus économique. Sinon, l'achat est souvent le plus adapté. Il est utile de comparer les deux variantes.

Pour ma consommation: crédit, leasing ou paiement par acomptes?

Celui qui souscrit à un contrat de vente par acomptes ou de leasing s'impose des mensualités pour quelque chose qu'il a déjà acheté. Sans tenir compte des frais supplémentaires (intérêts), de tels achats limitent la marge de manœuvre et la liberté. Rendez-vous service, ne contractez pas de dettes.

VOL, ARNAQUE ET PERTE

Prémunissez-vous et sachez comment réagir correctement au besoin



Vol de porte-monnaie

Signaler immédiatement à la police le vol des pièces d'identité et faire bloquer toutes vos cartes. C'est plus simple si vous avez, chez vous, une photocopie de chacun des documents que vous avez dans votre porte-monnaie.



Sécurité au bancomat

Saisir le code NIP uniquement en protégeant le clavier avec la main, ne jamais se laisser déconcentrer, vérifier que le bancomat ne présente pas de traces de manipulation.



Perte de carte de crédit

Bloquez immédiatement votre carte de crédit via le service 24h/24. Enregistrez le numéro de la hotline dans votre téléphone.



Paiement en ligne

Effectuez des achats en ligne uniquement avec un cryptage SSL (<https://>) et «3-D-Secure».



Fraudeurs en ligne

Protégez votre identité. Ne divulguez jamais de mots de passe ou de données de compte, supprimez immédiatement les e-mails suspects.



Combiner numéraire et cartes à l'étranger

Emportez une carte de débit et de crédit. La carte de crédit est remplacée partout. Avoir trop d'espèces sur soi est risqué.



Calculer les coûts complets

Voiture financable? Vacances économiques? Attention: pour votre budget, incluez le prix d'achat mais aussi tous les frais annexes et consécutifs.



Ne pas s'endetter

Les achats sur Internet notamment peuvent se révéler un gouffre à dettes. Les cartes PrePaid sont une bonne protection car seul le crédit chargé est disponible.



J'ai des dettes

Définissez immédiatement avec les créanciers un plan de remboursement contraignant. Les services de budget-conseil sont utiles.

NÉGOCE D'ACTION: DU SAC DE POIVRE AU BLUE CHIP

– Zurich –

Auteur Robert Wildi **Photos** Keystone

De nos jours, on ne peut plus rien acheter avec des épices ou des fleurs. Tout au plus faire plaisir à quelqu'un. La situation était différente il y a 300 ans. En Europe, des sacs remplis de cannelle, gingembre ou poivre étaient distribués comme dividendes aux détenteurs d'actions au porteur. Plus tôt encore, la folie des tulipes régnait sur la première bourse au monde, à Amsterdam. La fleur se négociait à des prix exorbitants, conduisant au premier «krach boursier» de l'histoire en 1637.

Toujours plus, toujours plus vite

La même année, la première société anonyme suisse, Canal d'Entreroches, voit le jour en Romandie. Les particuliers peuvent alors acheter des participations dans de plus en plus d'entreprises. Ce qui était d'abord réservé aux classes supérieures devient bientôt un sport national. La fondation de la Bourse de New York en 1817 déclenche un boom des actions auprès de la population, qui se propage rapidement à la Suisse. Dès 1850, des bourses de valeurs ouvrent à Genève, Zurich et dans d'autres villes, avant de fusionner en Swiss Exchange en 1995.

Les conditions du négoce d'actions ont considérablement évolué, tout comme les méthodes de fixation des cours. A l'époque des pionniers, les courtiers se rencontraient trois à quatre fois par an pour définir les cours de change. A la fin du XVIII^e siècle, les fondateurs de la bourse de New York se réunissaient alors tous les jours afin de fixer les prix des actions et des titres. Se sont succédés messagers à cheval, pigeons voyageurs, télégraphe, téléphone et télécriteur afin de réduire les délais et d'augmenter les

fréquences de négoce. Puis vint l'ordinateur et avec lui le négoce haute fréquence. A l'heure actuelle, certaines transactions sont traitées en 250 microsecondes (250 millionnièmes de seconde) sur les bourses de New York, Francfort ou Zurich.

Courtier, en un clic

La révolution électronique a donné des ailes au négoce privé d'actions en Suisse. Après le remplacement de la vente à la criée classique en 1996 par un système entièrement électronique, la part de la population suisse détenant des actions est passée de 12 % à 33 % en 15 ans. Une évolution surtout liée à l'augmentation de la richesse des particuliers. En 2009, le patrimoine net par personne atteignait en Suisse 330 000 francs. Après l'explosion de la bulle Internet dans les années 2000, la confiance dans les bourses a toutefois fortement chuté. Aujourd'hui, près de 20 % des Suisses possèdent encore des actions.

Fait notable: le nombre d'actionnaires âgés de 18 à 29 ans a presque doublé ces dernières années. La simplification croissante du négoce grâce à Internet attire de nouveaux clients. Aujourd'hui, il est très facile d'ouvrir un dépôt depuis chez soi via Internet, sans passer par sa banque. Tout particulier qui détient des actions peut aussi passer des ordres d'achat ou de vente à sa banque via Internet 24 heures sur 24. De plus, dans le négoce boursier en ligne, il n'y a en général pas de commission de gestion.

Internet et les médias imprimés représentent actuellement les principales sources d'information pour les investisseurs suisses. Selon l'étude «Aktienbesitz in der Schweiz 2010»

(«Détenation d'actions en Suisse en 2010») de l'Institut für Banking und Finance, deux tiers des actionnaires suisses s'informent de l'évolution des cours dans les journaux et sur Internet.

Fonds en actions: appréciés des débutants, faible risque de perte

De nombreux investisseurs privés privilégient aujourd'hui les placements dans des fonds qui regroupent les titres de différentes entreprises, plutôt que dans des actions isolées. Les gestionnaires de fonds se chargent de gérer le placement en achetant ou en vendant des actions en fonction de l'évolution. Ces fonds sont particulièrement adaptés pour les novices en bourse car le risque de perte ou de concentration est faible en raison du panachage des actions.

Les investisseurs privés suisses font particulièrement confiance aux placements nationaux. Suite à la dernière crise financière internationale (2007–2009), la part de placements suisses, qui était déjà élevée, a encore augmenté pour atteindre 80%. Environ 60 % des investisseurs helvètes possèdent uniquement des titres nationaux. Leur préférence va aux blue chips, ces grandes entreprises prospères qui constituent une large part du SMI.

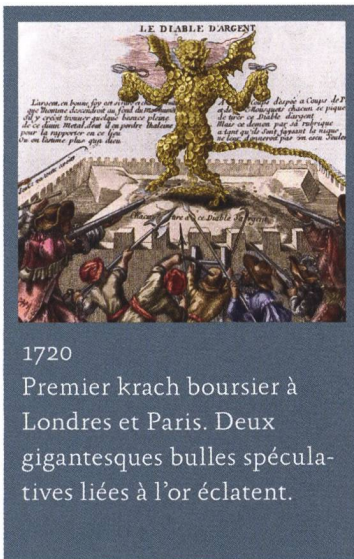
Histoire de la bourse en quelques dates clé à découvrir dans la prochaine double page.

Terminologie

Le mot néerlandais «aktie» vient du latin «actio» qui signifie droit opposable, ici celui de l'actionnaire envers le capital social d'une société anonyme.

LA BOURSE EN DATES CLÉS

- LA TECHNOLOGIE ET LES MÉDIAS FAVORISENT LE NÉGOCE
- DATES CLÉS / BOURSES / CRÉATION
- KRACHS ET BULLES



1554
Naissance de l'actuelle «Bourse mondiale» de Londres, la Royal Exchange.

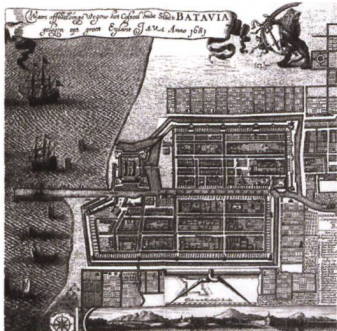
XVII^e siècle
Les origines de la bourse en Suisse remontent aux opérations avec les Sensales. Le premier règlement est édicté en 1639 à St-Gall.

1817
Création du New York Stock & Exchange Board au 40 Wall Street, rebaptisé depuis 1863 «New York Stock Exchange».

1836
Fondation de la première société anonyme bancaire de Suisse, à Zurich.

1500 | 1600 | 1700 | 1800 | 1900

1602
Regroupement d'armateurs néerlandais en «Compagnie des Indes orientales» (VOC) et création de la Bourse d'Amsterdam. La VOC est la première entreprise au monde à émettre des actions.



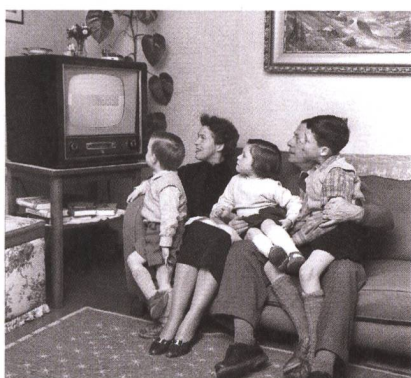
1637
Fondation de la première société anonyme suisse, Canal d'Entreroches.

1850
Fondation de la première bourse de titres suisse à Genève.

1856
Première publication des cours des actions dans la «Neue Zürcher Zeitung» (NZZ).



1867
Introduction du ticker grâce à l'installation du câble téléphonique transatlantique (New York-Londres). Les investisseurs peuvent désormais consulter en tout lieu les cours du jour.

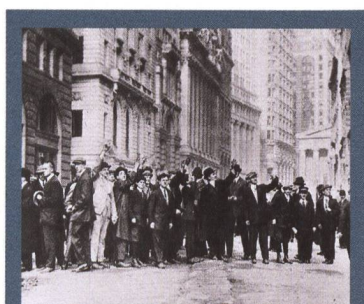


1957

La télévision suisse diffuse son premier reportage sur la Bourse de New York. Cinq ans plus tard suit la première émission consacrée aux cours des actions.

1925

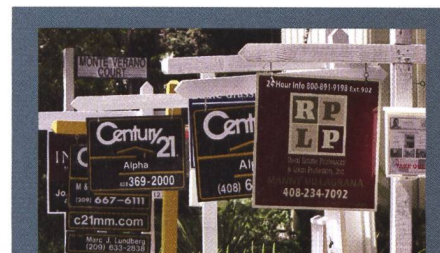
1950



25.10.1929

Le «vendredi noir», la Bourse de New York s'effondre, déclenchant une crise économique mondiale.

1^{er} juillet 1988
Première publication du Swiss Market Index (SMI).



2007/2008

Crise des subprimes. Au printemps 2007, une crise immobilière éclate aux USA et entraîne une crise bancaire et boursière mondiale.

1995

Fusion des bourses de Genève, Bâle et Zurich pour créer SIX Swiss Exchange.



1975

1983

Introduction du banking électronique.



1996

La bourse à la criée est remplacée par un système de négoce électronique. Les trois grandes banques, Credit Suisse, UBS et SBS, proposent pour la première fois à leurs clients des informations, données de cours, services boursiers et un trafic des paiements par télébanking.

2000

2000
La bulle Internet qui gonfle depuis 1997 éclate, entraînant des pertes considérables dans le monde entier.



Avril 1997

Le Credit Suisse est la première banque suisse à lancer avec Direct Net un banking complet par Internet. Il offre notamment un aperçu des comptes et dépôts, du trafic des paiements, des informations sur les cours en temps réel et des transactions boursières par Internet.



«J'AI BESOIN D'ARGENT, VITE»

– Suisse –

Un individu vous appelle en demandant de l'argent: c'est la manière de procéder des escrocs qui utilisent le coup du neveu. Les personnes âgées se font souvent arnaquer de plusieurs dizaines de milliers de francs. Le nombre de tentatives de ce genre a augmenté en Suisse.

Auteur Alexander Saheb

Le coup du neveu a été très utilisé en 2013. Le nombre de tentatives signalées en Suisse a doublé, passant à plus de 800 dont 74 ont abouti. Le montant moyen remis par les personnes escroquées aux arnaqueurs était de 53 000 francs. Au total, les criminels ont ainsi engrangé près de 4 millions de francs, soit presque un million de plus qu'en 2012. Le canton de Zurich a été le plus touché avec

236 tentatives dont 18 réussies. Les victimes sont souvent des femmes âgées de 75 à 90 ans. C'est ce que révèlent les derniers chiffres en date de la police judiciaire.

Même si souvent la tentative échoue parce que les personnes contactées ne croient pas à l'histoire qu'on leur raconte, les personnes âgées vivant seules ont tendance à être plus confiantes et à obéir aux escrocs. Comme cette femme de 64 ans en Argovie qui a remis 120 000 francs à un inconnu venant frapper à sa porte. Il avait téléphoné un peu avant et prétendu être un vieil ami. Il a expliqué qu'il était chez le notaire et qu'il avait besoin d'urgence de 100 000 euros. Une fois l'argent remis, l'Argovienne a trouvé ça bizarre. Trop tard, l'homme et l'argent s'étaient envolés.

Une employée de banque évite une escroquerie

Une Bâloise de 90 ans a eu beaucoup de chance grâce à la vigilance d'une employée de sa banque. Au téléphone, quelqu'un s'était présenté comme un ami de son défunt mari et avait déclaré avoir besoin de 160 000 francs, le jour même avant 16 h. Sans cela, il perdrait encore plus d'argent. La vieille dame s'est donc rendue à la banque. Cela a éveillé les soupçons de l'employée au guichet: une telle somme en liquide? Au fil des questions, la vieille dame s'est mise elle aussi à douter. Peu après, la police a finalement réussi à arrêter l'escroc de 19 ans non loin du lieu de résidence de la vieille dame.

Ces exemples montrent que le coup du neveu paraît cousu de fil blanc mais porte malgré tout ses fruits. Les personnes âgées ont tendance à remettre de grosses sommes d'argent à des inconnus, car elles ont besoin de sortir de leur quotidien et sont heureuses de rencontrer d'autres personnes, explique la psychologue gérontologue Sandra Oppikofer dans le «Tages-Anzeiger». A fortiori lorsqu'elles vivent seules en ville.

Si quelqu'un les interpelle au téléphone en disant «Devine qui est à l'appareil», elles ne veulent pas admettre qu'elles ne reconnaissent pas la personne à l'autre bout du fil. Il pourrait s'agir d'un parent ou d'un ami auquel on a pensé hier encore. La réponse hésitante est souvent «Tu es...» et l'inconnu sait alors quel nom il devra porter.

Les situations d'urgence nécessitent souvent de l'argent rapidement

Très vite, l'arnaqueur dépeint une situation dramatique et explique pourquoi il a un urgent besoin d'argent. La palette des motifs invoqués va de l'achat d'une voiture à une caution pour éviter la prison. Les seniors sont inquiets, ils redoutent ce malheur qui menacerait leur famille et veulent apporter leur aide. Il leur est demandé de manière très habile de quel montant ils pourraient disposer. Si tout se passe «bien», l'escroc au bout du fil

présente une histoire mûrement réfléchie, expliquant pourquoi il ne pourra pas venir récupérer l'argent lui-même et enverra quelqu'un le chercher.

L'objectif des escrocs est clair, à en croire l'organisation «Prévention Suisse de la Criminalité»: ils veulent susciter la confusion, donner aux seniors le sentiment qu'ils ne comprennent pas tout et leur faire peur. La prochaine étape consiste à mettre la pression quant à l'urgence. Seule une remise en liquide immédiate est alors envisageable. Comme la personne âgée s'inquiète pour le bien-être du «parent», l'urgence est soulignée à maintes reprises. Les escrocs veulent ainsi éviter que le senior n'en parle à quelqu'un, demande conseil et reconsidère la situation.

Si cela n'a pas fonctionné la première fois, les escrocs rappellent et se font passer pour un officier de police disant qu'ils ont intercepté l'appel, et qu'un fonctionnaire de la police va passer pour accompagner le senior à la banque. L'argent doit ensuite être remis aux policiers qui souhaitent ainsi tendre un piège aux escrocs. Au lieu de cela naturellement les faux policiers s'enfuient avec l'argent. Parfois, les arnaqueurs ne se font pas passer pour un membre de la famille mais pour des parents démunis d'un enfant qui a un besoin urgent de subir une opération très coûteuse. Une fois les dizaines de milliers de francs obtenus, ils disparaissent à jamais.

La réussite des escrocs tient au fait qu'ils exploitent le manque d'assurance des personnes âgées. La méthode du coup du neveu est parfaitement adaptée à cette faiblesse. Comme l'explique Henriette Haas, criminologue à Zurich, les seniors semblent ne pas avoir la force de se défendre. «Si un malfrat se manifeste avec le coup du neveu, les seniors pensent peut-être que l'histoire n'est pas très nette. Mais ils n'ont pas la force de mettre l'arnaqueur dehors», explique Henriette Haas à la télévision suisse. Et cela a des conséquences financières douloureuses.

«APPELEZ IMMÉDIATEMENT LE 117»

Les arnaqueurs procèdent toujours de la même façon: ils ont besoin d'argent tout de suite. Rolf Gasser, conseiller en sécurité de la police de Zurich, recommande d'appeler immédiatement le 117 en cas de tentative d'escroquerie.

PANORAMA: Comment expliquer l'augmentation des escroqueries du coup du neveu?

Rolf Gasser: On parle de plus en plus de ce type d'arnaque. Et le nombre de plaintes augmente. Je pars du principe que les chiffres réels sont bien supérieurs. Par ailleurs, le fait que les escrocs parviennent à soutirer de fortes sommes fait des adeptes.

Est-ce que seules les personnes âgées sont ciblées?

La majorité des personnes concernées sont âgées. Les escrocs ciblent leurs victimes. Dans l'annuaire, ils choisissent des personnes dont les noms indiquent qu'elles ont déjà un certain âge. Je ne connais aucune victime de moins de 60 ans.

Les personnes concernées sont-elles crédules ou y a-t-il d'autres mécanismes?

Je pense qu'elles sont crédules. Les escrocs tirent sur la corde de la mauvaise conscience et donnent aux seniors le sentiment qu'ils ne pourront pas refuser. Sinon, un de leurs proches aura un problème. Les victimes n'osent pas dire non par politesse et par manque d'assurance. Cette faiblesse est exploitée à fond.

Y a-t-il des signes certains indiquant que l'on a affaire à une tentative d'escroquerie au téléphone?

L'arnaque se présente toujours de la même manière. Il s'agit de sommes d'argent qu'il faut réunir vite. L'argent doit être remis le jour même. Les arnaqueurs mettent ainsi leur victime sous pression. Ce sont les caractéristiques types de ces tentatives d'escroquerie.

Comment réagir lorsqu'on reçoit ce genre d'appel?

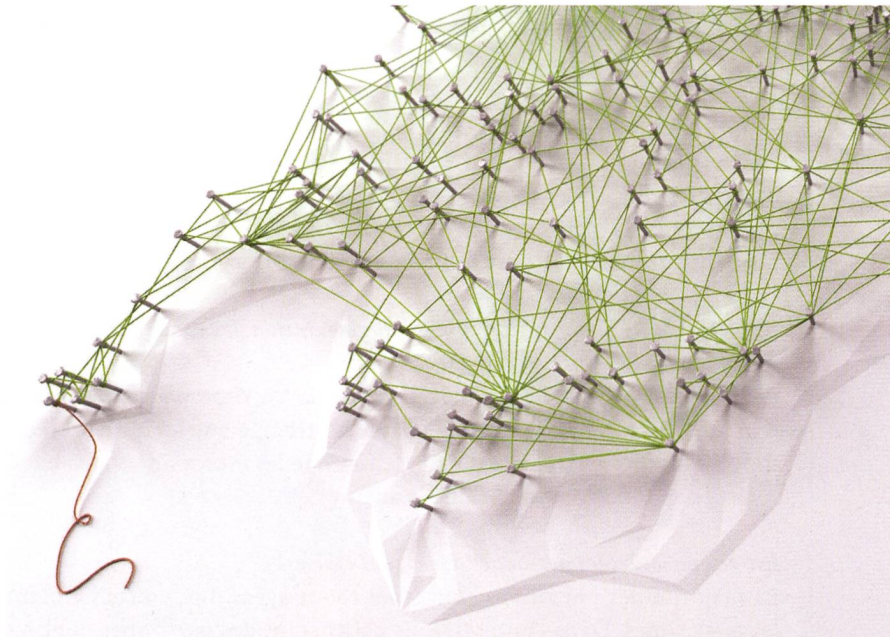
Les personnes âgées ont tendance à se laisser aller au bavardage. Cela permet à l'escroc d'avoir connaissance d'informations privées dont il peut se servir. Si l'on a le moindre doute, il vaut mieux raccrocher.

Faut-il parler de ce type d'appel avec quelqu'un?

Oui. Surtout parce qu'avec le coup du neveu, il arrive que les personnes lésées soient arnaquées plusieurs fois, et ce malgré les doutes ressentis lors de la première tentative. Ensuite, elles tombent dans une spirale et n'osent pas en parler à d'autres personnes de leur entourage. Voici la marche générale à suivre dans de telles situations: ne jamais donner d'argent à des gens que l'on ne connaît pas, mais appeler ses proches ou la police.

Peut-on appeler la police sans passer un appel d'urgence?

Oui, on peut appeler la police. Le mieux est de composer le 117. Les standardistes civiles dirigent ensuite l'appel vers la personne compétente.



SUCCÈS DANS LES RÉGIONS

– Suisse romande –

Les Banques Raiffeisen en Suisse romande, comme dans le reste du pays, affichent une belle santé. Mieux que tout autre indicateur, le bénéfice brut, en hausse de 16,9 %, reflète le dynamisme de chacune des coopératives bancaires dans sa région.

Auteur Philippe Thévoz Photo Raiffeisen

Les 68 Banques Raiffeisen romandes – représentant 236 points de vente – poursuivent leur croissance, leur somme de bilan passant pour la première fois le cap des 30 milliards de francs (+4,9 %). Le bénéfice net est également en hausse de 3,7 %.

Développement qualitatif

Les quelque 766 000 clients font confiance à leurs Banques Raiffeisen locales, notamment pour le financement de la propriété du logement. De par leur solide position sur le marché de leur région respective, ces dernières affichent une nouvelle fois une belle croissance dans les prêts et crédits

(+6,5 %). Chaque demande est examinée minutieusement selon des règles strictes.

Hausse des placements de la clientèle

Les marchés des placements sont restés volatils en 2013, tandis que les taux d'intérêt se sont maintenus à un faible niveau. Le recul des placements en obligations de caisse (-6,8 %) est largement compensé par la progression de 5,9 %, à 19,1 milliards de francs, des engagements envers la clientèle sous forme d'épargne et de placements.

La situation des taux d'intérêt contraint les banques à une grande discipline dans la gestion des coûts. Leurs efforts ont permis d'accroître le résultat des opérations d'intérêts (+4,6 %) et de réaliser un produit brut de 496,4 millions de francs (+6,8 %). Les opérations de commissions et de prestations de service enregistrent une hausse particulièrement marquée (+23,3 %) qui s'explique par la progression des opérations sur titres et de placement.

Charges d'exploitation stabilisées

La politique de maîtrise des coûts porte ses fruits. Les charges d'exploitation ont pu être légèrement réduites (-0,2 %) par rapport à l'exercice précédent, tandis que le rapport entre les coûts et les revenus (Cost Income Ratio) s'établit à 55,2 %. Ce chiffre clé atteste de

l'efficacité croissante des Banques Raiffeisen. Au vu de résultats solides et d'une situation saine, la couverture en fonds propres a pu être renforcée. A noter que les Banques romandes ont versé 34,6 millions de francs d'impôts en 2013.

Qualité de l'accueil et du service

Le marché bancaire évolue rapidement. Des adaptations sont sans cesse nécessaires. Certains établissements collaborent à l'échelle régionale, jusqu'à projeter un avenir commun. D'autres optimisent leur réseau de points de vente et développent des centres de compétences. La proximité ne se mesure plus seulement à la distance géographique. Il s'agit d'être proche des besoins du client. La qualité de l'accueil et du conseil est déterminante. Les plus petits points de vente ferment et d'autres se modernisent, s'agrandissent. Des locaux flambant neufs ont été ouverts à Belfaux, Rossens, Plainpalais ou vont l'être au Bouveret, à Villars-sur-Glâne, Martigny ou Sonceboz. Chaque établissement évalue son marché pour offrir sur place des services bancaires de qualité.

Plus de temps pour le conseil

Les habitudes de consommation changent. La circulation de l'argent passe de plus en plus par les réseaux informatiques, notamment via les 379 bancomats disposés partout en Suisse romande ou encore l'e-banking avec des chiffres en hausse constante: 286 288 contrats (+7,0 %), 21,8 millions de paiements (+12,6 %) et 35 015 ordres de bourse (+13,2 %). Certains établissements choisissent de valoriser l'accueil et le conseil. Le concept de libre service fait de nombreux émules. La Banque Raiffeisen Morges Venoge vient ainsi d'emboîter le pas aux établissements genevois dont la plupart des points de vente fonctionnent selon ce principe: les transactions d'argent cash passent par les bancomats et les collaborateurs ont ainsi plus de temps pour le conseil. Plusieurs autres banques romandes envisagent d'introduire ce concept dans les mois à venir.



NOUVEAU
PANORAMIC
ALPINE SPA

Bien-être, Santé et Beauté!



Les bains thermaux, source de plaisir

Les Bains d'Ovronnaz proposent une offre unique de bains thermaux et de wellness alpin.

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. On procède à un véritable retour aux sources. Celles, évidemment, des eaux thermales aux vertus curatrices, garantes de cette fameuse «sanitas per aqua» (SPA). Celles d'un décor grandeur nature qui voit les sommets saupoudrés de neige flirter avec les cieux. Il y a enfin un 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 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 vrai rendez-vous résolument 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!

RÉSERVATIONS

Les Bains d'Ovronnaz | 1911 Ovronnaz/VS | 027 305 11 00 | reservation@thermalp.ch



★★★★
RÉSIDENCE HÔTELIÈRE

Hébergement et prix

(base 2 personnes/nord)

studio ou 2 pièces dès CHF 1'074.- p.p.

Périodes: 22.03.14 – 19.12.14

pas de supplément single (au nord) en avant et hors saison

Offre découverte

Cette offre comprend:

- 6 nuits (sans service hôtelier)
- 6 petits déjeuners buffet
- entrée libre aux bains thermaux
- 6 séances d'aquagym, 5 séances de fitball
- 6 séances de «Bol d'Air Jacquier»
- 1 élément doseur de 10g de Gelée Royale pure
- Un litre d'infusion par jour
- peignoirs et sandales de bains en prêt

Nouveau:
accès illimité au spa

Programme avec 10 soins:

- 1 massage «sérénité» (visage, décolleté et dos) 25 min.
- 2 drainages par pressothérapie, 25 min.
- 2 pédimaniluves, 20 min.
- 2 fangos, 30 min.
- 1 massage, 50 min.
- 1 soin du visage relaxant PAUL SCERRI, 60 min.
- 1 enveloppement d'algues, 45 min.


**Profitez de nos
conditions exclusives!**

1 semaine dès

au lieu de CHF 1'669.-

CHF 1'074.-

www.thermalp.ch



**Epes
ses**

O.C. Lavaux
Epesses - Lavaux en fête
www.epesses-nouveau.ch

3 Samedi
mai
de
9h à 17h

EPESSSES
NOUVEAU EN FÊTE

**Les vignobles en terrasses de Lavaux
vous invitent à déguster le fabuleux millésime 2013**

Un voyage d'un jour pour une offre unique avec RailAway. Bénéficiez de 20% de réduction sur le voyage de toutes les gares de Suisse pour Epesses. Et pour CHF 70.- une journée inoubliable, dégustation des vins de plus de 30 vigneron de Lavaux, repas et mise en bouteille à l'ancienne par vos soins...

Infos : 021/962.84.54 www.epesses-nouveau.ch

RAIFFEISEN

RailAway





NE VOUS LAISSEZ PAS DÉBORDER

– Saint-Gall –

Je voulais ma propre maison, j'ai reçu une montagne... de papiers. Je voulais une entreprise, j'ai écopé des corvées administratives. Je voulais profiter de ma jeunesse, j'ai croulé sous les formalités. Si vous voulez maîtriser vos finances, ordre et clarté sont les maîtres mots.

Auteur Dave Hertig Photos Nici Jost

Business as usual? Tu parles! Les conseillers Raiffeisen voient trop souvent des clients dans des situations fâcheuses. Certains sont à court d'argent, d'autres en proie au chaos tandis que les contraintes administratives finissent de saper leur enthousiasme. «Nos clients ont peur des pertes, sont dépassés et même parfois désarmés», déclare Alexander Ocker, spécialiste immobilier et hypothèques chez Raiffeisen Suisse. «Si vous souhaitez acquérir un logement en

propriété, prenez votre temps. Informez-vous d'abord correctement», voilà son principal conseil.

Les spécialistes ne peuvent faire disparaître la partie administrative, mais ils peuvent aider les clients. Vous trouverez sur la double page suivante les meilleurs conseils concernant six étapes de la vie. Quels avantages apportent-ils? «Si vous organisez soigneusement votre héritage par exemple, vous savez que votre famille sera en sécurité après votre décès et vous vous évitez querelles et conflits de votre vivant, ainsi que certains frais ultérieurs», explique Matthias Zahner, planificateur financier chez Raiffeisen Suisse. Pour lui, une bonne prévoyance vieillesse apporte avant tout des avantages fiscaux et la certitude d'avoir assez d'argent une fois à la retraite.

Daniel Schwander est responsable Clientèle entreprises de la Banque

Raiffeisen de Saint-Gall. S'il évoque l'offre de conseil, il aborde aussi avec franchise et sans détour la cause de nombreux problèmes: «Le risque principal réside dans l'évaluation que le futur entrepreneur fait de ses capacités de gestion. Les experts sont plus à même de répondre assez facilement aux questions concernant les risques fiscaux ou juridiques.»

Enfin, autre situation pernicieuse: quand une personne est heureuse, elle pense à tout sauf aux questions administratives. Parfait exemple: le mariage et la volonté de fonder une famille. «Faites le point dès le début sur votre patrimoine et vos objectifs financiers au sein du couple», conseille instamment Marius Nissille. Le spécialiste des solutions comptes et épargne se penche en arrière et sourit: «Ça en vaut la peine.»

CONSERVEZ LA MAÎTRISE DE VOS FINANCES

Gagnez du temps. Faites des économies. Préservez vos nerfs. Suivez les conseils des experts Raiffeisen.

Auteur Oliver Klaffke

Jeunesse

Gérer l'argent s'apprend. Établissez un budget afin de savoir quelles dépenses vous pouvez vous permettre. Faites des économies pour les frais comme les impôts ou les assurances. Pour cela et pour vos projets personnels, ouvrez un compte épargne sur lequel vous virerez un certain montant chaque mois via un ordre permanent. Très important: ne vivez jamais au-dessus de vos moyens. Vous conserverez ainsi votre liberté.

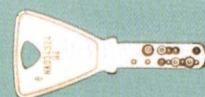


Logement en propriété

Mieux vaut y réfléchir à deux fois avant de se lancer tête baissée dans le projet. Est-ce qu'un appartement ou une maison en propriété est la solution idéale pour moi aujourd'hui et encore dans dix ou vingt ans? Suis-je prêt à assumer le travail qu'implique la possession d'un bien immobilier? Puis-je me permettre une propriété du logement? Mais surtout: est-ce que je veux me l'offrir ou est-ce que je préfère plutôt la location, sans soucis ni obligations?

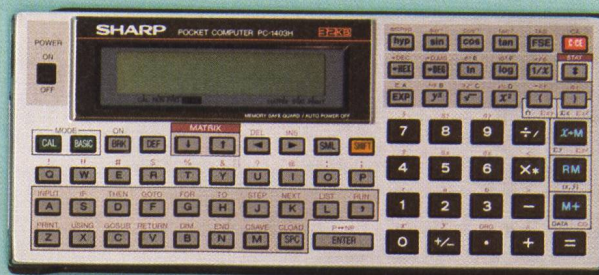
Mariage et famille

Votre projet d'avenir: le bonheur à deux. Choisissez votre régime matrimonial en connaissance de cause. Discutez avec votre conseiller de votre futur patrimoine familial et de la manière dont vous souhaitez le faire fructifier. Assurez-vous que les comptes communs soient ouverts aux deux noms et donnez-vous une procuration mutuelle. Discutez régulièrement de vos finances. Vous pourrez ainsi profiter de l'avenir en toute sérénité.



Création d'entreprise

Etes-vous sûr que vous avez l'étoffe d'un chef d'entreprise? Parfait. Suivez maintenant le business plan et surveillez la marche des affaires. Si vous commencez à perdre pied, parlez-en avec la banque et tirez la sonnette d'alarme à temps. Demandez conseil et recourez à une aide extérieure. Concentrez-vous sur vos compétences de base et délégez tout ce que d'autres savent faire mieux que vous ou plus rapidement, même si cela a un coût.



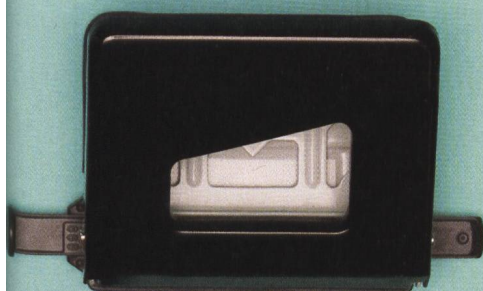
Retraite

Pour de nombreuses personnes, la retraite signifie du jour au lendemain vivre avec moins d'argent. De quoi avez-vous vraiment besoin? Évaluez votre nouvelle situation financière avec votre conseiller. Établissez un budget et respectez-le. L'e-banking peut vous aider à conserver une bonne vue d'ensemble. L'idéal restant toutefois de s'occuper de sa retraite long-temps avant d'y parvenir.



Héritage

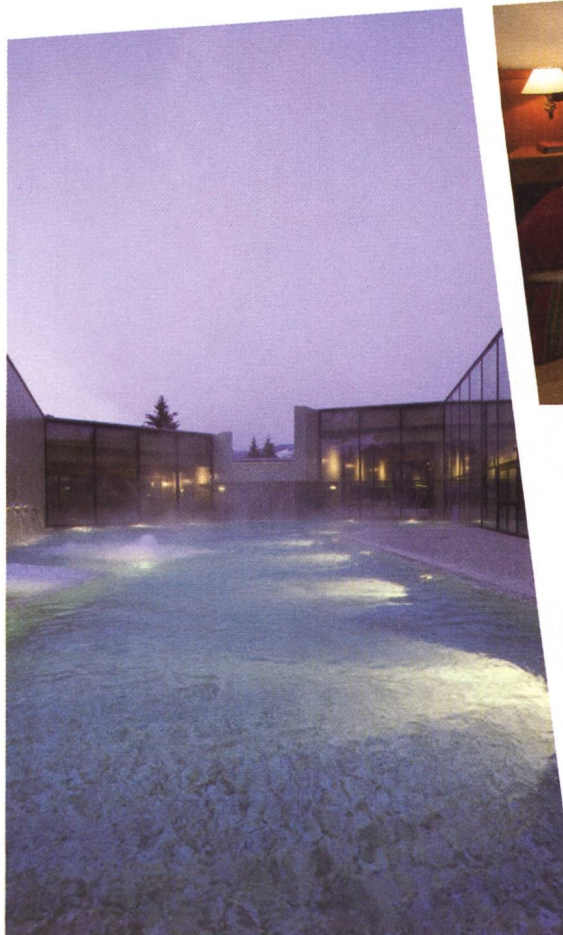
Rédigez un testament. Si vous vivez en couple sans contrat de mariage, mettez vos affaires en ordre afin que tout fonctionne comme si vous étiez marié. Privilégiez un compte joint au cas où votre conjoint connaîtrait quelques difficultés financières provisoires. Impliquez tous les héritiers de votre vivant afin d'éclaircir la situation et d'éviter les querelles.



Hotel Cailler

BAINS - WELLNESS - MONTAGNES

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



Par exemple:

VENDREDI EN GRUYÈRE

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

Dès 378.- pour deux personnes

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

T. +41 26 927 62 62
F. +41 26 927 62 63
reservation@hotel-cailler.ch



MONSIEUR ET MADAME BOURGEOIS ACHÈTENT UNE MAISON... OU PRESQUE

Auteur Richard Reich Illustration Anna Sommer

«Chez toi ou chez moi?», demande M. Bourgeois, et tous deux éclatent de rire. Les jeunes mariés se trouvent dans une agence immobilière, ou plutôt, dans un showroom. Sur les murs, des photos de splendides demeures qui laissent rêveur. Pourtant, toutes ont un défaut: elles ne sont pas situées au bon endroit. Pas à Aclens, ni à Beclens.

«Je vois», marmonne l'agent immobilier, feuilletant désespérément les épais dossiers devant lui. «La maison de vos rêves doit donc impérativement être située à Aclens ou à Beclens... et pourquoi, si je puis me permettre, ces deux localités, au demeurant très agréables?»

«C'est là que j'ai grandi!», s'exclament d'une seule voix M. et Mme Bourgeois, avant d'éclater à nouveau de rire.

«Aclens est bien desservi par les transports publics», explique M. Bourgeois, «ainsi que par l'autoroute.»

«Mais Beclens a beaucoup plus de commerces!», réplique Mme Bourgeois, «et même une école cantonale!»

«Aclens est situé sur le versant ensoleillé!»

«Et Beclens jusque à côté de la forêt!»

«Nous avons 34 associations!»

«Et nous le meilleur carnaval!»

«Moins d'impôts!»

«Une meilleure qualité de l'air!»

...

L'ambiance est devenue glaciale. «Puis-je vous offrir quelque chose à boire?», propose l'agent immobilier. Mais les époux secouent la tête, l'air renfrogné.

«Peut-être pourrions-nous aborder la question sous un autre angle», poursuit prudemment l'agent. «Comment imaginez-vous votre future maison?» Ses deux clients le regardent maintenant avec les yeux grands ouverts.

«La maison de mes rêves...», commence Mme Bourgeois avec entrain, mais déjà son époux l'interrompt: «... doit bien sûr ressembler à la villa de Federer!» Il rit de sa plaisanterie, mais s'attire un regard furibond et se reprend immédiatement: «Non, en fait le plus important dans notre future maison, c'est bien sûr les chambres d'enfants! Si possible, deux,



claires et spacieuses!» Il regarde son épouse, quêtant son approbation.

«Mais tu voulais absolument un double garage», déclare Mme Bourgeois, impassible, «et une salle de loisirs...»

«Et toi au moins deux salles de bains», rétorque M. Bourgeois, vexé, «avec toilettes séparées pour les invités.»

«Et toi une cave à vin climatisée!»

«Et toi un dressing!»

«Accès extérieur chauffé!»

«Une cuisinière à gaz!»

«Un chauffage à distance!»

«Une vue sur le lac!»

...

Pendant un instant, il règne un silence pesant... Mais soudain les deux jeunes mariés partent d'un grand éclat de rire. L'agent pousse un soupir de soulagement et reprend:

«Alors une autre question: combien à peu près êtes-vous prêts à déboursier pour la maison de vos rêves?»

«Ça», répond sans hésiter M. Bourgeois, «c'est très clair!»

«Nous avons économisé en tout 74 000 francs», ajoute Mme Bourgeois.

«Plus 5000 francs en actions du FC Servette!»

«Et le reste, la banque va nous le prêter.»

«Ah oui, la banque», soupire l'agent immobilier en mettant discrètement de côté le dossier du dessus, celui avec les plus belles photos... Trois semaines plus tard, M. et Mme Bourgeois emménagent dans une maison clé en main. Dans la jolie localité de Céclens, exactement à mi-chemin entre Aclens et Beclens. Avec seulement 80 000 francs de capitaux propres!

Bon d'accord, les Bourgeois n'emménagent pas dans leur propre maison, mais dans un immeuble locatif. Plus précisément dans un minuscule appartement de deux pièces et demie, au rez-de-chaussée, avec vue sur le parking... mais qu'est-ce que cela peut faire? Ils sont propriétaires. Et il y a même un coin jardin (avec un barbecue commun). Et une machine à laver à chaque étage.

«Federer a lui aussi commencé modestement», déclare bravement

M. Bourgeois.

«Et qui a besoin d'un immense dressing?», soupire Mme Bourgeois.

«Pour deux tailleurs et une robe de mariée...»

«Le principal est qu'il y ait de la place pour le piano.»

«Et pour mon vélo d'appartement!»

«Et pour la vieille machine à coudre de maman!»

«Et pour la lampe Art nouveau de l'oncle René!»

...

Quelques jours plus tard, une fois installés, les Bourgeois peuvent à peine poser un pied devant l'autre, mais, comme le dit joyeusement M. Bourgeois tandis que le couple se repose un instant sur le canapé-lit, «mon château, il est le mien, bien qu'il soit petit comme une niche de chien.»

Et les deux jeunes mariés se remettent à rire de bon cœur.

VOTRE ARGENT A-T-IL ASSEZ DE PUNCH?

– Suisse –



«Votre argent est autant en forme que vous-même»

coureur beaucoup plus rapide. En revanche, l'argent est une valeur clairement définie et quantifiable. Son état de forme est mesurable à la vitesse à laquelle il se multiplie.

L'argent en lieu sûr

D'un point de vue économique, on pourrait mesurer la forme de l'argent à sa vitesse de circulation. Dans le contexte historique, cette vitesse est très faible. En d'autres termes, les grandes quantités d'argent ne changent pas assez de propriétaires. On peut ainsi dire que l'importante masse monétaire en circulation est plutôt paresseuse. Cette situation est naturellement due au contexte actuel mais illustre bien l'inefficacité progressive de la politique monétaire. L'argent continue à être largement thésaurisé et ne rentre pas dans le circuit économique réel. Il n'y a que sur les comptes des banques et entre différentes immobilisations financières qu'il circule plus rapidement.

Vous vous demandez sûrement: mais alors au final mon argent, en forme ou pas? Il est aussi en forme que vous. La première question est de savoir si vous souhaitez courir un marathon ou plutôt faire un jogging. Une personne qui essaie de courir son premier marathon à 50 ans aura logiquement plus de mal qu'une personne de 30 ans. Seconde question: quelle distance souhaitez-vous parcourir? Les coureurs très rapides sur de courtes distances ont peu de chance de tenir sur des moyennes ou longues distances. Sans spécialisation, impossible d'atteindre le moindre sommet. Alors devez-vous imposer un strict entraînement à votre argent?

Rendements: optimiser

Ceci n'est absolument pas indispensable. Une personne qui en a besoin demain entrainera son argent différemment que celle qui souhaite placer durablement ses liquidités excédentaires. La première se trouve pour ainsi dire dans un mode de compétition et peut moins développer sa forme qu'en entraînant sur le long terme. Il s'avère manifestement utile d'optimiser l'entraînement de son argent. Quiconque a beaucoup de temps, une vie entière, doit se spécialiser dans un type de placement jusqu'à le connaître si bien qu'au bout du compte il pourra gagner ainsi énormément d'argent. Mais la personne qui est trop âgée pour ça, ce qui arrive très rapidement sur les marchés financiers, doit emprunter une autre voie. Pourquoi ne pas

envisager un niveau de forme capable de s'adapter à toutes les distances? Le mot magique dans ce cas est la diversification.

Sur les marchés financiers, cette notion fait partie du quotidien. Elle signifie qu'il ne faut pas mettre tous ses œufs dans le même panier. Tous ceux qui ont parié sur l'or il y a quelques années ont vraiment eu le nez creux. Mais, ces derniers mois, ils se sont mis à loucher avec envie sur les marchés financiers tandis que leurs bénéficiaires fondaient comme neige au soleil. De même, l'investisseur qui a tout misé sur les actions peut s'estimer heureux s'il a survécu à 2008 et avait encore l'argent et l'audace pour repartir en mars 2009. Une chose est sûre: l'investisseur diversifié est le seul à avoir dormi sur ses deux oreilles. Il n'a jamais atteint de sommet, mais il n'a jamais été battu. Le placement financier ne relève pas du spectacle et produit donc rarement des performances exceptionnelles. L'objectif de la diversification est d'optimiser et non de maximiser les rendements. Ou, pour reprendre la métaphore sportive, il faut un entraînement polyvalent afin que sprinters, coureurs de demi-fond et de fond profitent à parts égales. Voilà en substance pour la bonne forme de votre argent. Il faut espérer que l'inertie de ces quantités d'argent considérables puisse enfin être surmontée. Mais peut-être que tout cet argent se fait obstacle à lui-même?

Vous ne vous êtes probablement jamais posé la question, tout au plus face à la campagne «Plus de punch pour votre argent»: qu'est-ce que la forme physique a à voir avec l'argent?

Auteur Martin Neff

Illustration Anna Sommer

En règle générale, la forme physique n'est pas une notion objectivement quantifiable, sauf dans le sport de compétition. Il y a certainement plus de gens dans le monde qui se sentent au top de leur forme que nous ne comptons de sportifs de haut niveau. Le compte ne joue manifestement pas, car le top signifie seulement le sommet. La forme est à la fois subjective et relative car chacun la ressent à sa manière. Une personne qui court lentement peut se sentir en meilleure forme qu'un

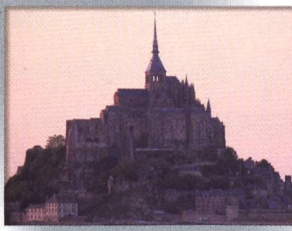
DES VACANCES EXCEPTIONNELLES



VENISE

et les Iles de la Lagune
du 13 au 16 mai 2014
CHF 750.- TOUT COMPRIS

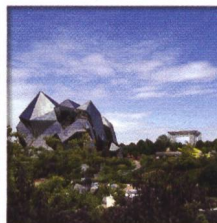
- ★ Murano, l'île des maîtres-verriers
- ★ Burano, l'île des pêcheurs, dentellières et des artistes



LA NORMANDIE

Plages du débarquement - Mont St-Michel
du 20 au 25 mai 2014
CHF 1'450.- TOUT COMPRIS

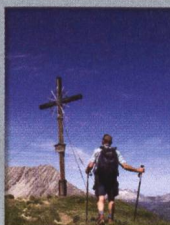
- ★ Plaisirs gastronomiques et culture
- ★ Découverte des plages du débarquement avec guide



FUTUROSCOPE ET PUY-DU-FOU

du 11 au 15 juillet 2014
CHF 1'095.-

- ★ Sensations fortes, émotions
- ★ Spectacle unique au monde
- ★ Logement sur chaque site !!!



RANDONNÉE DANS LA VALLEE DE LECHTAL

Vos rêves de vacances deviennent réalité !
du 16 au 23 août 2014
CHF 1'200.- TOUT COMPRIS

- ★ Pour les amoureux de la nature et les gourmets
- ★ Espace spa et bien-être avec piscine à l'hôtel

RIVIERA ADRIATIQUE

Formidables vacances à super-prix !
du 21 au 26 avril 2014
CHF 795.- TOUT COMPRIS

LA BAVIERE

Un voyage au coeur du romantisme !
du 29 avril au 2 mai 2014
CHF 850.- TOUT COMPRIS

ILE D'ELBE

A la découverte d'un petit paradis !
du 16 au 19 mai 2014
CHF 795.- TOUT COMPRIS

CINQUE TERRE ET GOLFO PARADISO

De véritables oeuvres d'art de la nature !
du 7 au 9 juin 2014
du 20 au 22 septembre 2014
CHF 750.- TOUT COMPRIS

VACANCES BALNEAIRES

Sur l'Adriatique
dès le 27 juin 2014
dès CHF 750.- TOUT COMPRIS

BRUXELLES

Anvers - Gand - Bruges
du 5 au 8 septembre 2014
CHF 885.- TOUT COMPRIS

LA HONGRIE

Budapest, la Putzta et le lac Balaton
du 10 au 18 septembre 2014
CHF 1'990.- TOUT COMPRIS

**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



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



LES MARCHÉS ÉMERGENTS RESTENT LE MOTEUR DE LA CROISSANCE

– International –

Les pays industrialisés stimulent à nouveau l'économie mondiale tandis que les marchés émergents passent à la vitesse inférieure. Cependant, les économies émergentes continueront à progresser plus rapidement et à apporter un soutien majeur à la croissance mondiale.

Auteur Alexander Koch
Infographie Andrea Klaiber

L'économie mondiale profite à nouveau d'un courant ascendant depuis le milieu de l'année dernière. Les impulsions proviennent davantage des pays industrialisés. Grâce à l'accélération progressive de la croissance de l'emploi, l'économie américaine a très bien digéré les fortes restrictions budgétaires automatiques (séquestres) résultant de l'incapacité de trouver un compromis politique. Dans la zone euro, la situation s'est également améliorée. La locomotive économique qu'est l'Allemagne a permis de stopper au printemps 2013 la récession qui s'était installée depuis un an et demi. La conjoncture dans les pays fortement touchés par la crise de la dette, comme l'Espagne et l'Italie, s'est stabilisée au second semestre après quelques hésitations, notamment en raison de la consolidation du budget supplémentaire nettement plus faible. En 2014, la contribution des pays

industrialisés à la croissance devrait donc pratiquement doubler par rapport à l'année dernière.

Cette relance tombe à pic car, dans le même temps, le moteur de croissance que représentent les marchés émergents est en perte de régime. Mais les inquiétudes quant à un effondrement des marchés émergents, piliers de la croissance économique mondiale, sont exagérées. Certes, le meilleur est derrière nous. Il n'est pas possible de tenir le rythme effréné du redressement observé durant la dernière décennie. L'économie chinoise a connu une croissance moyenne réelle de plus de 10 % par an jusqu'en 2011, ce qui signifie un doublement de la force économique tous les 7 ans. La marche arrière opérée sur les mesures de stimulation gouvernementales excessives, la tendance démographique négative et d'autres facteurs structurels de plus en plus handicapants réduisent le potentiel de croissance. Pourtant, la croissance devrait s'avérer solide ces prochaines années. Dans sa planification pluriannuelle, le gouvernement chinois vise actuellement une croissance annuelle de 7 %.

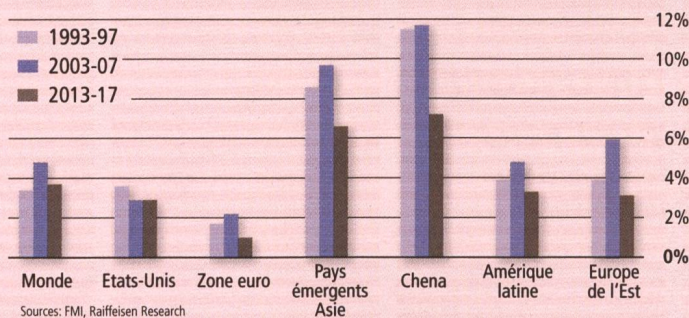
Pour les marchés émergents et en développement, le FMI escompte une croissance moyenne de plus de 5 % pour les prochaines années, c'est-à-dire le double des pays industrialisés. Il

existe naturellement de forts écarts de potentiels entre les différents pays, en fonction de l'ampleur des déficits structurels ainsi que des « anciens » problèmes. Les économies dont le succès dépend trop de l'afflux de capitaux étrangers risquent notamment de subir des revers, à l'instar de l'Inde, de l'Indonésie, de l'Afrique du Sud ou de la Turquie. Contrairement à eux, les pays du Sud-Est asiatique ont tiré les leçons de la crise de 1997 et affichent pour la plupart des excédents de la balance des paiements courants ainsi que des réserves de change solides. Les marchés d'Europe de l'Est, eux aussi, dépendent fortement du dynamisme de l'Europe de l'Ouest où la crise de la dette continue à freiner les perspectives (voir graphique 1).

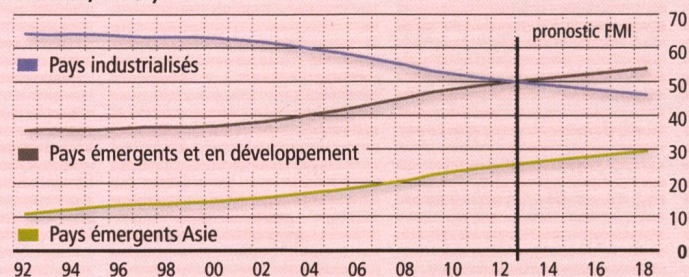
Le poids des marchés émergents continuera donc à augmenter dans le PIB mondial. Il y a 20 ans, la part dans la création de valeur mondiale n'était que d'un tiers. Au cours de l'année écoulée, les pays industrialisés ont pourtant déjà été rattrapés (voir graphique 2).

La partie prépondérante du report est due aux économies asiatiques. A elle seule, la part de la Chine a plus que triplé pour passer à 15 %. Cette tendance devrait se poursuivre mais de manière moins rapide. Bien que les marchés émergents soient passés à la vitesse inférieure, on s'attend à ce qu'ils contribuent à hauteur de 70 % à la croissance mondiale, une valeur très élevée.

Croissance du PIB réel (en % par an)



Part du PIB mondial (pondéré en fonction du pouvoir d'achat, en %)



NORMALISATION SUR UN LARGE FRONT

– Suisse –

Le redressement dans le secteur suisse des exportations se poursuit. L'Europe sort de la récession et les marchés émergents devraient continuer à se développer avec dynamisme. Nous escomptons davantage d'impulsions de croissance du commerce extérieur. Des discussions sur le taux de change plancher EUR-CHF pourraient ainsi débiter.

Auteur Roland Kläger

Infographie Andrea Kläiber

Ces vingt dernières années, l'économie suisse a nettement concentré son attention sur le commerce extérieur. La part des exportations par rapport à la performance économique globale était de 30 % en 1993, aujourd'hui, elle est supérieure à 50 %. Ce rapport est identique en Allemagne, «la championne du monde des exportations», tandis que le taux n'atteint pas les 15 % aux Etats-Unis, par exemple.

Importance croissante des marchés émergents

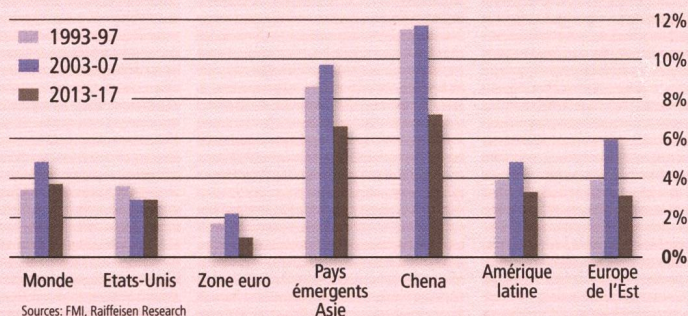
La reprise économique dans la zone euro est d'une importance capitale pour la Suisse. Plus de 45 % des exportations helvètes y sont destinées, avec l'Allemagne comme client principal, suivie de l'Italie et de la France (voir graphique 1). Les indicateurs avancés concernant les

principaux partenaires commerciaux se sont récemment nettement améliorés. La zone euro devrait redonner de l'élan à l'économie suisse. Dans l'ensemble, elle perd cependant sans cesse en importance pour les exportations suisses. En revanche, l'évolution s'inverse pour les Etats-Unis, l'Asie et l'Amérique latine. Aujourd'hui, un franc sur cinq à l'exportation est réalisé en Asie. La part de la Chine dans les exportations totales a quadruplé en 15 ans pour passer à 4 %.

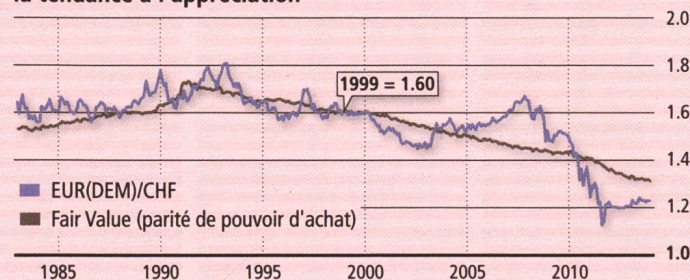
Avec l'augmentation des flux commerciaux, les importations se sont également rapidement développées. Mais, en Suisse, les exportations prédominent clairement en valeur nette. Les soldes de la balance commerciale varient également fortement d'une région à l'autre. La Suisse importe plus de l'Europe qu'elle n'exporte vers elle. C'est avec l'Allemagne que la balance commerciale est le plus déficitaire. En revanche, les exportations vers l'Asie représentent pratiquement le double des importations.

Même si les marchés émergents ne peuvent pas tenir le rythme de croissance effréné de ces dernières années, la dynamique reste élevée. Ils devraient continuer à augmenter leur contribution à l'économie mondiale et, en parallèle, leur importance en tant que débouchés pour les biens suisses. Les exportations de produits pharmaceutiques peu cycliques et donc

Croissance du PIB réel (en % par an)



Le CHF reste surévalué. La faible inflation en Suisse explique la tendance à l'appréciation



relativement stables représentent une grande partie des exportations vers les marchés émergents. En revanche, les exportations sensibles à la conjoncture comme les instruments de précision et les machines sont soumises à plus de variations. Les indices pour les biens d'investissement sont favorables: en particulier dans les pays industrialisés, les investissements en biens d'équipement devraient augmenter après des années de croissance poussive.

Taux de change plancher en ligne de mire

L'évolution positive de l'économie réelle devrait favoriser une normalisation supplémentaire des rendements du marché des capitaux tandis que les intérêts à court terme resteront proches de zéro pour 2014. Les distorsions sur le marché des devises devraient également se réduire au cours de l'année.

Avec les rendements américains plus élevés, les monnaies des marchés émergents devraient se trouver sous pression, mais de manière temporaire. Nous n'attendons pas de fuites vers des valeurs sûres comme au paroxysme de la crise de la dette européenne.

Le risque pour les exportations suisses lié à un CHF fort reste limité. La légère surévaluation du CHF devrait toutefois se poursuivre (voir graphique 2) car, malgré des intérêts bas, le franc reste attractif en raison de la faible inflation, de la forte croissance économique et d'un environnement politique stable. L'USD devrait légèrement augmenter au cours de l'année suite aux hausses d'intérêts prévues. Des discussions sur une éventuelle suppression du taux de change plancher EUR-CHF apparaissent inévitables dans ce contexte relativement stable.

MID & SMALL CAPS SUISSES

– Zurich –

Entretien Tashi Gumbatshang

PANORAMA: *Qu'est-ce qui différencie les mid & small caps suisses du segment des entreprises à forte capitalisation?*

Marc Haenni: Le segment des valeurs secondaires est très diversifié. Dans l'indice des actions mid & small suisses, qui compte environ 190 entreprises, aucune société ne présente une pondération supérieure à 5%. Cette diversification marquée s'oppose totalement à la répartition indicielle des grandes entreprises (blue chips), parmi lesquelles les quatre plus grandes (Nestlé, Novartis, Roche et UBS) représentent, à elles seules, deux tiers de la pondération indicielle et la pondération des secteurs pharmaceutique, alimentaire et financier

(banques et assurances) s'élève à plus de 75%.

Comment le segment des PME a-t-il évolué au cours des dix dernières années, et que prévoyez-vous pour 2014?

Depuis 10 ans (2003 à 2013), le segment des mid & small caps a nettement mieux évolué (+140%) que les 20 plus grandes valeurs suisses (+94%). Néanmoins, en 2011 et 2012, le segment des valeurs secondaires n'a pas pu suivre le rythme des large caps, principalement à cause de la crise de l'euro. Les PME présentent en principe une part de leur chiffre d'affaires plus importante en Europe, tandis que les poids lourds de l'indice tels que la multinationale agroalimentaire Nestlé ou les géants pharmaceutiques bâlois Roche et Novartis présentent une exposition quasi identique aux pays émergents. Mais au cours du second semestre

2013, les small caps suisses ont dévoilé leur potentiel et ont su surperformer les large caps de 10 points de pourcentage dans un environnement de marché favorable. Nous tablons sur le redressement continu de l'économie européenne au cours de l'année. Par conséquent, nous prévoyons un plus grand potentiel de rendement pour les mid & small caps suisses que pour l'ensemble du marché d'actions suisse au cours des douze prochains mois.

Comment les investisseurs peuvent-ils se positionner dans ce segment de marché?

Ils ont tout intérêt à ajouter des PME à leur portefeuille d'actions équilibré. Un fonds spécialisé permet de couvrir au mieux ce thème de placement. Depuis de nombreuses années, la Banque Vontobel est l'un des gérants de fortune leaders dans le domaine des small & mid caps

suisse. Le Vontobel Swiss Mid & Small Cap Equity est un fonds qui repose sur ces atouts. En 2012 tout comme en 2013, ce fonds a affiché une évolution nettement meilleure que son indice de référence (SPI Mid & Small Cap Index).



Marc Haenni, responsable Actions Suisse/gestionnaires de fonds responsable du Vontobel Fonds Swiss & Small Cap Equity (vainqueur du prix Lipper 2014 dans la catégorie du meilleur fonds en actions suisses sur 10 ans*)

*Raiffeisen Fonds Futura Swiss Stock

LES VALEURS SECONDAIRES, TOUT SAUF SECONDAIRES

– Zurich –

Aux informations, nous entendons parler tous les jours de l'évolution actuelle du baromètre boursier du Swiss Market Index (SMI). Ce dernier regroupe les grandes entreprises suisses. Le marché d'actions suisse est dominé par un petit nombre de valeurs à forte capitalisation. Les quatre célèbres multinationales Nestlé, Novartis, Roche et UBS réunissent plus de 50% de la capitalisation boursière de l'ensemble du marché suisse!

Auteur Tashi Gumbatshang

C'est un tout nouvel univers qui s'ouvre aux investisseurs qui osent s'aventurer dans le segment des small & mid caps suisses (PME cotées en bourse). Ce segment se caractérise par sa grande diversité. Non seulement les PME sont le principal pilier de l'économie suisse, mais elles se démarquent en plus par leur grande capacité d'innovation, leur forte compétitivité et leur croissance.

Ces sociétés font déjà face à une grande concurrence internationale puisqu'elles sont fortement exposées à l'exportation. Le chocolatier Lindt ou le fabricant d'ascenseurs Schindler en sont de parfaits exemples.

Les bénéficiaires du redressement de la conjoncture mondiale

Par conséquent, elles tirent profit du redressement économique dans leurs marchés cibles. L'Europe envoie donc de nets signes de reprise. L'Allemagne par exemple, principal partenaire commercial, renoue avec une croissance solide. Les Etats-Unis aussi, première

économie au monde, se redressent sensiblement.

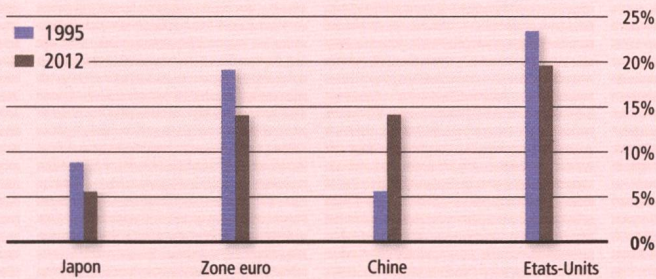
La sélection et la diversification comme sésame

Les petites et moyennes entreprises opèrent souvent dans une niche, qui peut subir d'importantes fluctuations. Cela impose d'observer et d'analyser de près les actions concernées. C'est pourquoi nous conseillons aux investisseurs privés de cibler ce segment à l'aide d'un fonds en valeurs secondaires bénéficiant d'un suivi professionnel conséquent.

FAITS ET CHIFFRES

Infographie Andrea Klaiber

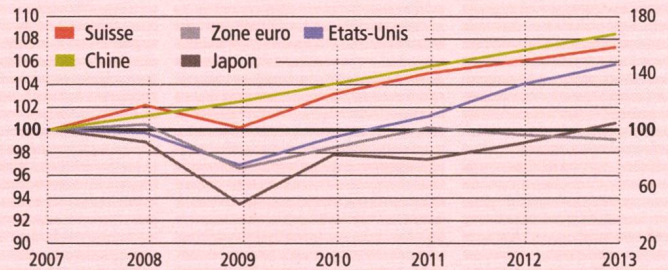
Pourcentage du PIB mondial (pondéré du PPP)



Source: FMI

En 2002 déjà, la Chine représentait un plus grand pourcentage du PIB mondial que le Japon et a dépassé la zone euro en 2011. Les Etats-Unis restent en tête avec env. 25 %.

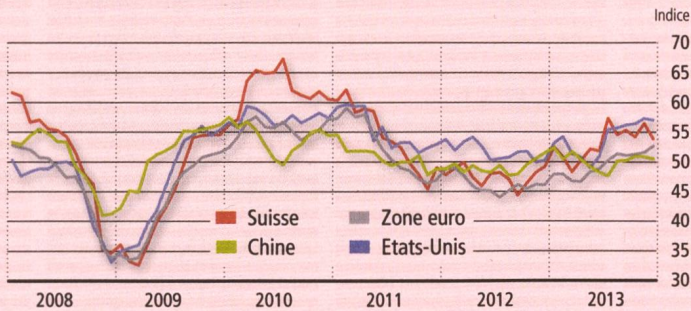
Evolution PIB mondial depuis 2007



Source: FMI

Parmi les grandes économies, la Chine et les Etats-Unis affichent l'évolution la plus dynamique après la crise. En comparaison internationale, la Suisse affiche également une très bonne performance.

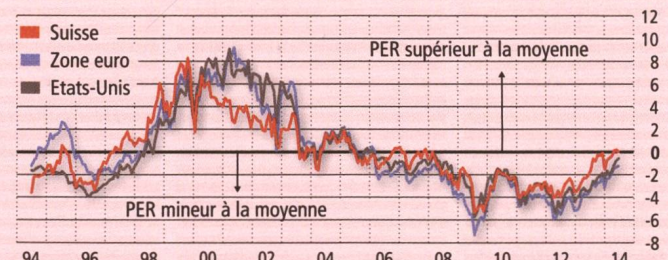
Indice des directeurs d'achat



Source: Thomson Reuters Datastream

Les indices des directeurs d'achat pour la Suisse, la zone euro et les Etats-Unis suggèrent depuis quelque temps une hausse de la croissance. En Chine, la dynamique pourrait s'essouffler un peu.

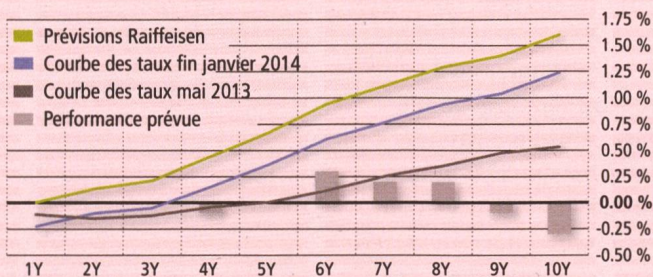
PER: écart par rapport à la moyenne à long terme



Source: Thomson Reuters Datastream

Les PER des marchés d'actions en Suisse, Europe et Etats-Unis sont proches de leurs moyennes historiques.

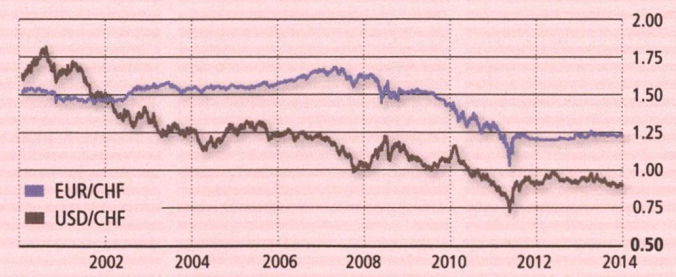
Courbe des taux suisses



Sources: Bloomberg, Raiffeisen Research

Nous tablons sur une normalisation progressive de la courbe des taux suisses. Etant donné qu'aucune hausse des taux directeurs n'est au programme, les taux devraient davantage augmenter sur la partie longue que sur la partie courte.

Cours de change



Sources: Bloomberg, Raiffeisen Research

Fin 2014, l'augmentation des taux devrait être de mise aux Etats-Unis et soutenir l'USD. L'euro devrait rester relativement stable par rapport au franc.

«LE FRANC NE SERA PAS DÉLAISSÉ»

– Suisse –



Martin Neff
Chef économiste
Raiffeisen Suisse

PANORAMA: Vos prévisions pour 2014 sont particulièrement optimistes, vous escomptez une croissance de 2,6 % pour la Suisse. Qu'est-ce qui vous rend si confiant?

Martin Neff: Nous continuons de penser que la Suisse a fait ce qu'elle devait. Les adaptations parfois douloureuses mais indispensables ont déjà eu lieu il y a longtemps et les finances de notre pays sont saines. Nous pouvons donc profiter de la conjoncture mondiale en reprise sans être obligés de supporter des freins dus à des ajustements structurels et à des mesures d'austérité. A cela s'ajoute que la consommation privée tourne à plein régime cette année.

Vous parlez d'une conjoncture mondiale attrayante. Quels sont les moteurs de la reprise?

Aux Etats-Unis et dans la zone euro, la charge diminue du fait de la réduction du déficit, un avantage dont l'économie nationale profite. De récentes données sur la conjoncture révèlent un début de croissance, à l'exemple du nombre de commandes en hausse. Aux Etats-Unis, l'emploi progresse malgré la faiblesse de fin d'année. La plupart des signes précurseurs indiquent une relance qui s'autoalimente. Dans l'ensemble, le redressement des pays industrialisés contrebalance la baisse de dynamisme de la Chine et du Japon et constitue ainsi le carburateur du moteur global de la croissance.

Le baromètre conjoncturel est au beau fixe. Voyez-vous également des risques?

Au beau fixe, sûrement pas. De mauvais résultats dans la simulation de crise qu'effectuent en ce moment les banques en Europe pourraient rapidement signifier de nouveaux déboires pour la zone euro. Le problème de la Grèce est encore très présent, si bien que le feu couvant pourrait à tout moment se transformer en brasier. En automne, les USA devront s'accorder sur un nouveau budget, tandis que la Chine se retrouvera confrontée à des investissements en baisse. Au Japon, l'effet de la politique

économique du Premier ministre semble déjà retomber. Si les réformes structurelles ne sont pas menées à bien, l'expérience «Abenomics» risque d'être un fiasco grandiose.

«2014 sera une bonne année pour les entreprises»

Même si certains risques subsistent, la conjoncture mondiale se redresse. Que signifie cette situation pour les investisseurs?

Dans un premier temps, la reprise de la conjoncture mondiale suscite des espoirs concernant les résultats commerciaux, un état de fait qui s'illustre dans la forte hausse des bénéfices attendus. Il existe certainement un potentiel de déception, même si nous sommes tous globalement de l'avis que 2014 sera une bonne année pour les entreprises. Les actions restent donc une catégorie de placement prometteuse grâce au versement des dividendes. Les rendements des obligations augmenteront graduellement mais resteront pourtant sous le niveau des rendements sur dividendes en 2014. Les obligations d'Etat

dans le segment à moyen terme peuvent cependant représenter une alternative intéressante.

Après la conjoncture, nous avons donc également évoqué le thème des actions et des obligations. Que pouvez-vous nous dire au sujet des monnaies?

Dans ce domaine, il convient de souligner deux éléments: premièrement, nous prévoyons un renforcement du dollar américain car nous pensons que la Banque d'émission américaine augmentera les intérêts plus tôt que ce que les marchés anticipent. Deuxièmement, il faut noter que le franc suisse ne s'est pas affaibli malgré une propension au risque en hausse sur les marchés financiers. Le franc ne sera donc pas délaissé et c'est pourquoi nous ne voyons pas de changement radical pour 2014.

Merci beaucoup pour cette entrevue.

Qualité 5 étoiles en emprunts des marchés émergents

VONTOBEL

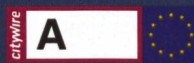


Avec l'engagement de Luc D'hooge, gestionnaire de portefeuille plusieurs fois primé par Citywire, Vontobel dispose d'une expérience accrue dans le domaine des emprunts en monnaie forte ou locale des pays émergents. La recette de notre succès? Une analyse de marché approfondie et largement diversifiée, combinée à d'excellentes capacités de sélection des titres.

Vontobel gère avec 14 spécialistes en investissement quelque 10 milliards de francs suisses en stratégies obligataires active (au 30 juin 2013)

Vontobel Fund – Emerging Markets Debt
Valor 21343505 (B, USD)
Valor 21343526 (H, CHF hedged)

Vontobel Fund – Emerging Markets Bond
Valor 12061801 (B, USD)
Valor 12061825 (H, CHF hedged)



Pour de plus amples informations, veuillez consulter le site www.vontobel.com/fundnet ou prendre contact avec votre conseiller Raiffeisen.

Performance creates trust
vontobel.com/fundnet

Remarques juridiques importantes: La présente documentation ne constitue pas une offre d'achat ou de souscription de parts. Les parts de compartiments du fonds Vontobel, une SICAV luxembourgeoise, ne sont souscrites que sur la base du prospectus, du document d'information clé pour l'investisseur, des statuts ainsi que du rapport annuel et semestriel. Nous vous recommandons en outre de consulter votre conseiller à la clientèle ou un autre conseiller avant d'effectuer tout placement. Un investissement dans un compartiment du fonds Vontobel comporte des risques, dont vous trouverez une description dans le prospectus de vente. Tous les documents mentionnés ci-dessus, ainsi qu'une liste des modifications intervenues dans le portefeuille de titres durant l'exercice et la composition des indices de référence, peuvent être obtenus auprès de Vontobel Fonds Services AG, en tant que représentante en Suisse, auprès de la Banque Vontobel SA, Gotthardstrasse 43, 8022 Zurich, en tant qu'agent payeur en Suisse au siège du fonds, 69, route d'Esch, L-1470 Luxembourg, ou sur le site funds.vontobel.com. Ces fonds investissent dans des titres de pays émergents. Outre des incertitudes sociales, politiques et économiques, ces marchés peuvent présenter de fortes fluctuations des cours ainsi que des conditions de fonctionnement et de surveillance s'écartant des standards prévalant sur les marchés développés. Source & droits d'auteur: Citywire. Luc D'hooge s'est vu décerner la note AA par Citywire pour sa performance ajustée du risque sur trois ans pour la période allant du 28.02.2010 au 30.11.2013. Cette note se réfère à des fonds enregistrés dans le domaine «Bond Emerging Markets Global HC». Méthodologie: www.citywire.co.uk/money/rated-fund-manager

LA SUISSE INVESTIT PLUS DANS L'ÉDUCATION QUE DANS LES MACHINES

– Zurich –

On répète à l'envi que le savoir est la «seule matière première» dont dispose la Suisse. Bien que cette métaphore ne soit pas tout à fait exacte, car les matières premières n'ont pas besoin d'être créées et ne se renouvellent généralement pas, le message n'en est pas moins clair: l'éducation joue un rôle clé dans une «économie du savoir», qui est passée depuis longtemps du concept à la réalité. En fin de compte, c'est grâce au savoir que la Suisse, pauvre en matières premières, est devenue l'une des nations les plus riches du monde. Elle ne le doit ni au secret bancaire, ni à la faible imposition des entreprises.

Auteur Patrik Schellenbauer, Avenir Suisse

Economiquement parlant, l'éducation est un investissement puisqu'il faut consacrer du temps, de l'argent et des efforts pour se former. Le produit

futur de ces efforts peut prendre la forme d'un salaire plus élevé ou d'un travail plus intéressant. C'est la hausse de la productivité qui explique une meilleure rémunération. Le choix d'un métier et des études ne dépend pas que de critères économiques. Il repose aussi sur les intérêts personnels et les aptitudes de chacun. Il serait malavisé d'étudier une matière si on ne présente ni l'intérêt ni les facultés requises. Or, c'est cette «part de consommation» croissante dans les universités qui est stigmatisée. Selon les détracteurs, les matières dites «faibles» que sont les langues et sciences sociales seraient privilégiées au détriment des filières «fortes» offrant d'excellents débouchés sur le marché du travail. Le niveau encore faible des frais d'inscription à l'université confirme cette tendance. Ce débat se résume par une question délicate: l'Etat doit-il financer un choix d'études fondé uniquement sur les intérêts personnels? Si oui, dans quelle mesure?

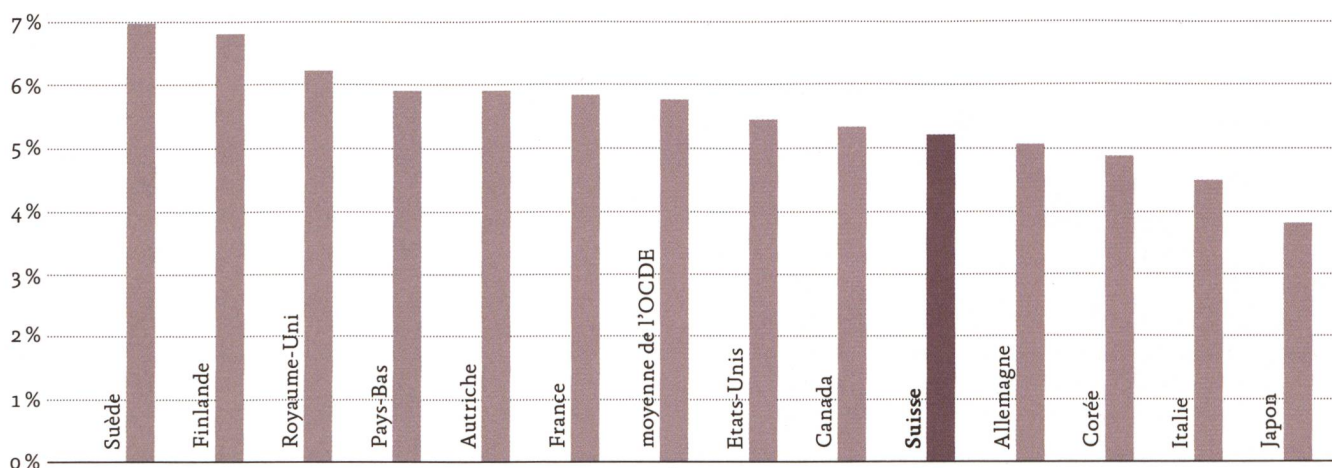
Les cantons, première source de financement

Mais combien la Suisse investit-elle réellement dans l'éducation? En 2011, les pouvoirs publics ont consacré CHF 30,8 milliards, soit 5,2 % du PIB, à l'éducation, presque autant qu'à l'AVS. Depuis 1990, les dépenses d'éducation ont évolué parallèlement au PIB. Leur part est donc restée constante à 5%. Les cantons se taillent la part du lion avec 66 %, suivis des communes avec près de 30 %. La Confédération, qui finance les deux écoles polytechniques (EPFZ et EPFL), est la lanterne rouge avec seulement 5 %.

La Suisse en milieu de peloton

Pour bien se rendre compte de la portée de ces chiffres, une comparaison avec l'étranger s'impose. Avec 5,2 % du PIB consacrés à l'éducation, la Suisse se situe un peu en dessous de la moyenne de l'OCDE. Le budget consacré à l'éducation dans les pays nordiques est supérieur d'un tiers environ – mesuré selon leur revenu national. Pourquoi une telle différence? Sommes-nous plus économes que d'autres pays ou plus pingres? Ou bien, devrions-nous sacrifier une partie de notre croissance pour mobiliser plus de moyens pour l'éducation? Difficile d'y répondre, l'interprétation de

Part des dépenses publiques d'éducation dans le PIB en 2010



tels chiffres est une entreprise délicate. Les dépenses mesurent simplement l'investissement dans la «production de savoir». Or, l'efficacité des investissements dans l'éducation peut être très variable.

Le succès de l'apprentissage professionnel soulage les caisses de l'Etat

Les pays dont les systèmes éducatifs reposent principalement sur les filières universitaires dépensent plus pour l'éducation. L'expérience de l'Europe du Sud montre cependant que cette voie n'offre une perspective professionnelle qu'au plus petit nombre. Le taux de chômage des jeunes scandaleusement élevé dans ces pays a donné naissance au terme «génération perdue». Rien d'étonnant donc à ce que les Européens du Sud se tournent de plus en plus vers l'apprentissage professionnel. En effet, cette voie permet à la plupart des jeunes de s'intégrer au marché du travail en acquérant de l'expérience sur le terrain dès la formation. Bien que la formation professionnelle en alternance soit de loin la voie de formation la plus importante en Suisse à l'issue de la scolarité obligatoire, l'Etat n'en fait pas grand cas dans son budget. Pourquoi? Parce que l'apprentissage pratique en entreprise est financé par des fonds privés, c'est-à-dire par les entreprises d'accueil, mais aussi par les apprentis. En effet, vers la fin de leur période d'apprentissage, la plupart d'entre eux atteignent un niveau de productivité supérieur à celui rémunéré par leur salaire d'apprenti. Ils financent donc une partie de leur formation. Vu que seul l'espace germanophone et le Danemark accordent de l'importance à l'apprentissage, les comparaisons internationales des investissements publics dans l'éducation ne sont pas très percutantes. C'est parce que l'apprentissage professionnel est si important pour notre pays que nous ne pouvons pas nous permettre de repousser à volonté les réformes indispensables de la formation professionnelle. A titre d'exemple, les places d'apprentissage

proposées sur le marché ne forment pas toujours aux métiers les plus demandés sur le marché du travail.

Le temps, c'est de l'argent

Les dépenses d'éducation ne sont toutefois que la partie immergée de l'iceberg. Un autre facteur, bien qu'invisible car il ne se mesure pas en argent, compte davantage: le temps que les apprentis consacrent aux programmes de formation. A la fin de leur scolarité, les apprentis et les lycéens pourraient en théorie exercer une activité (ne requérant aucune qualification particulière). Leurs camarades

«Les entreprises à forte création de valeur et innovantes s'implantent de préférence là où elles peuvent puiser dans une grande réserve de main-d'œuvre qualifiée»

Patrik Schellenbauer, Avenir Suisse

qui ont terminé leur apprentissage et les porteurs de maturité peuvent en revanche trouver un emploi qualifié. Ils renoncent donc à un salaire potentiel pour se former. On peut faire une estimation du coût que représente ce temps. En 2011/12, l'Office fédéral de la statistique a recensé 357 000 inscrits en apprentissage professionnel, dans les lycées et les écoles de culture générale. Selon l'enquête sur la structure des salaires, les emplois non qualifiés sont rémunérés en moyenne CHF 4500 par mois. Les apprentis du degré secondaire investissent chaque année l'équivalent de CHF 19,3 milliards en temps. Le même calcul pour les 270 000 étudiants du degré tertiaire (universités, hautes écoles spécialisées et formation professionnelle supérieure) aboutit à un investissement en temps de CHF 19,5 milliards (pour un salaire mensuel de CHF 6000).

Ressources humaines et machines progressent au même rythme

Le temps total investi par les jeunes en formation se chiffre donc à CHF 38,8 milliards, qui s'ajoutent aux dépenses publiques. Les investissements réels dans l'éducation atteignent ainsi au moins CHF 69,6 milliards. Notons que les formations complémentaires et les contributions privées (par ex. frais d'inscription dans les établissements et financement privé de la formation professionnelle supérieure) n'y sont pas incluses. Si on rapporte ce montant au PIB suisse (CHF 585 milliards en 2011), on obtient un taux d'investissement dans l'éducation de 12%. En clair: pour chaque franc gagné, nous dépensons 12 centimes pour l'éducation. A titre de comparaison, les investissements d'équipement (en machines, matériel informatique, etc.) étaient estimés à CHF 65,8 milliards en 2011, soit 11,3% du PIB. Pour résumer, on peut affirmer que la Suisse investit légèrement plus dans l'éducation que dans l'équipement. On peut aller plus loin et affirmer que les ressources humaines (la totalité des connaissances et du savoir-faire) sont reconstituées à peu près au même rythme que le stock de capital physique. La Suisse évolue donc sur un terrain fertile.

Les institutions éducatives, moteurs de l'économie régionale

Le secteur éducatif est aussi un facteur économique de taille pour les villes d'accueil des établissements de formation. Ce qui nous intéresse ici, ce ne sont pas les dépenses de consommation des enseignants et étudiants. L'Etat pourrait en effet consacrer les dépenses d'éducation à d'autres fins et créer de cette manière aussi une demande. N'oublions pas non plus qu'il doit prélever des impôts avant de dépenser. Ce faisant, il est contraint de réduire le pouvoir d'achat des contribuables. Chaque décision d'emplacement géographique entraîne une redistribution régionale car l'investissement dans l'éducation n'est pas financé que par les impôts prélevés par les communes d'accueil. Les universités, par

exemple, sont financées au niveau cantonal (et supracantonal par le biais de concordats), alors que les retombées économiques se concentrent dans la ville où se trouve l'établissement.

Un autre élément est bien plus déterminant que ces redistributions à court terme: la possibilité de devenir un pôle de croissance urbain. Les établissements d'enseignement supérieur sont fréquentés (espérons-le) par des jeunes doués et créatifs qui donnent naissance à de nouvelles idées, concepts, inventions et designs. Alors même que la communication mondiale est devenue quasiment gratuite, cette inventivité s'exprime le plus souvent là où elle voit le jour. Concrètement, elle présente de nombreuses facettes. Les idées en question peuvent aboutir un jour à des plans d'affaires et à la création de start-up ou de spin-off. Les entreprises à forte création de valeur et innovantes s'implantent de préférence là où elles peuvent puiser dans une grande réserve de main-d'œuvre qualifiée. Une haute école qui jouit d'un certain rayonnement attirera d'autres établissements dans son giron. Ces centres de formation innovants feront en plus venir d'autres talents. De l'interaction de tous ces facteurs naît un dynamisme qui se nourrit de lui-même. Voilà le véritable multiplicateur de l'éducation.

Lausanne, deuxième grand pôle éducatif; Saint-Gall, très dynamique

Parmi les villes universitaires suisses, lesquelles ont une longueur d'avance? Si l'on observe le nombre d'étudiants du degré tertiaire (universités, hautes écoles spécialisées, formation professionnelle supérieure), la réponse surprend peu. Avec près de 80 000 étudiants (2012), la région de Zurich est de loin le plus grand pôle de formation du pays. Elle concentre près d'un tiers de l'enseignement supérieur. Elle est suivie par la région de Lausanne avec 35 000 étudiants. Puis viennent Berne, Bâle et Genève. Mais c'est l'évolution des dernières années qui est intéressante. Entre 2006 et 2012, le nombre

d'étudiants a plus augmenté dans les petites villes que dans les grandes, toutes proportions gardées. Saint-Gall sort du lot: le nombre d'étudiants y a presque doublé. La célèbre université de Saint-Gall n'est pas la seule responsable: la Haute école spécialisée de Suisse orientale et les établissements de formation professionnelle supérieure ont absorbé une partie de cette

hausse. La région de Lucerne/Suisse centrale arrive en deuxième position avec une hausse du nombre d'étudiants de 66%. Le Tessin, dont la petite université s'affirme sur le marché international de par sa qualité, se classe troisième. En revanche, le développement de l'éducation dans le sud du pays est surtout dû à la Haute école spécialisée locale.



L'auteur de cet article est Patrik Schellenbauer (51 ans), docteur en sciences économiques, qui a fait des études d'économie politique à l'Université de Zurich et enseigne l'économie immobilière et urbaine à l'EPF de Zurich. Après plusieurs années en tant qu'assistant scientifique et maître d'enseignement et de recherche, il a commencé à travailler pour la Banque cantonale de Zurich en 1998 avant de devenir chef du domaine de risques immobiliers en 2004. Depuis 2009, il est responsable de projet et cadre chez Avenir Suisse où il est responsable des domaines phares que sont l'éducation, le marché du travail et l'immobilier. Parmi ses récentes publications, on compte notamment une analyse de l'issue de la votation sur l'initiative populaire contre l'immigration massive.

Avenir Suisse est un centre de réflexion fondé en 1999, dont le siège est à Zurich et qui s'engage pour l'avenir économique et social de la Suisse. Avenir Suisse prend modèle sur l'image mondiale du libéralisme classique et de l'économie de marché. Avenir Suisse élabore des analyses basées sur des faits scientifiques portant sur des questions économiques, sociales et politiques et organise des colloques, des débats et des forums en tout genre. Le think tank revêt la forme d'une fondation soutenue par plus de 100 entreprises et personnalités donatrices issues de toutes les branches et de toutes les régions de Suisse. Avenir Suisse est dirigé par Gerhard Schwarz. Le président du Conseil de fondation est Rolf Soiron qui préside à la fois le groupe Lonza et le groupe des cimenteries Holcim.

Ce vin sensationnel écrit l'histoire !

« Le nouveau DON PASCUAL Navarra est à la fois merveilleusement souple et corsé – il me séduit à chaque gorgée ! »

Christa Rigozzi, animatrice de télévision

MAINTENANT
50%
DE RABAIS
DÉGUSTATION



« Collection Saint Jacques – notre verre à vin exclusif en l'honneur du jubilé des 320 ans de SCHULER. »

Ce verre au design moderne et intemporel est une création de l'architecte autrichien de grande renommée, Monsieur Le Professeur Wilhelm Holzbauer, en collaboration avec le très réputé expert en vins, Monsieur Heinz Kammerer.

DON PASCUAL Navarra 2011 – une qualité jamais égalée jusqu'ici !
Avec une nouvelle étiquette et après une sélection encore plus stricte des raisins.

Cépages : Tempranillo, Merlot, Garnacha, Cabernet Sauvignon ; élevage : 12 mois dans des barriques françaises ; nez : très aromatique et complexe, groseilles, prunes et cerises ; palais : attaque souple, moelleux, agréablement équilibré, corse – une finale d'une merveilleuse longueur ; alcool : 13.0 % par vol. ; âge idéal : 2013 – 2021

6 bouteilles + 2 luxueux verres à vin en cristal, seulement 69.- au lieu de 139.30 CHF (frais d'envoi compris)

▶ **Commandez vite ! SMS gratuit au n° 880**

Envoyez le mot code « SCHULER » avec votre nom et votre adresse au numéro 880. Exemple : SCHULER; Jean Lambda, Rue de la Gare 9, 9999 Ville

Commande simple et rapide :
www.schuler.ch tél. 041 819 33 66

Vous savourez sans risque :
si contre, toute attente, ce vin ne vous convient pas, son prix d'achat intégral vous sera remboursé !

Oui, envoyez-moi un **colis dégustation** de 6 bouteilles de DON PASCUAL Navarra 2011 et 2 élégants verres à vin en cristal au prix net de seulement 69.- CHF au lieu de 139.30 CHF (frais d'envoi compris), **équivalent à un rabais de 50 % !**

Offre limitée à un seul colis dégustation par adresse au maximum.

Nom / prénom

Rue / n°

NPA / localité

E-mail

Tél.

Date de naissance (nous ne livrons qu'aux personnes majeures)

En commandant, vous acceptez nos conditions générales de vente (www.schuler.ch/agb) et vous nous autorisez à enregistrer vos données pour l'envoi d'informations sur la société SCHULER Caves St-Jacques. Livraison uniquement à des personnes majeures.

Plus de 300 ans de tradition du vin

SCHULER
CAVES ST-JACQUES 1694

RETOUR À LA PROXIMITÉ

– Suisse –

Informé en ligne, conclure hors ligne: les consommateurs utilisent les deux univers de façon complémentaire. Selon la transaction, ils choisissent le conseil virtuel ou personnel.

Auteurs Lorenza Storni, Philippe Thévoz, Pius Schärli

Que signifient ces changements pour les Banques Raiffeisen? Comment le numérique modifie-t-il le comportement des consommateurs? Où les consommateurs placent-ils la valeur du contact personnel et local, et pourquoi ont-ils besoin de confiance?

Les présidents des conseils d'administration des Banques Raiffeisen témoignent de leurs expériences et de leurs réflexions stratégiques à ce sujet.



*Carla Cometta
Présidente du CA de la
BR du Basso Mendrisiotto,
Chiasso*

La technologie ne crée pas la proximité avec la clientèle.

«L'essor généralisé d'Internet, des smartphones et des tablettes contribue aux changements historiques auxquels nous assistons. Internet a donné jour à une nouvelle manière de travailler, de communiquer, de se présenter et d'agir. La rapidité des échanges d'informations nous oblige à réagir rapidement.

Comme toutes les médailles, ces merveilleuses technologies ont leur revers: nous sommes en ligne 24 heures sur 24 et les données personnelles peuvent être dérobées, constituant une atteinte à la vie privée et engendrant un sentiment d'insécurité. Internet et le smartphone font partie de ma vie sur les plans privé et professionnel. Les médias sociaux, en revanche, ne m'intéressent pas en raison des risques d'interférences non désirées. Je privilégie Outlook, Skype et autres qui me donnent la certitude de communiquer avec des personnes bien déterminées.

L'avènement des nouvelles technologies n'a pas ébranlé le lien étroit de Raiffeisen avec la population. En plus du contact personnel traditionnel au guichet, Raiffeisen a réussi à profiter au maximum de la situation car, outre l'introduction des technologies bancaires classiques (p. ex. l'e-banking), elle a su toucher les jeunes en créant le site Young Member Plus. Je suis persuadée que le Groupe Raiffeisen sera en mesure de suivre le développement de toutes les nouveautés technologiques tout en garantissant le maximum de sécurité à ses clients.»

Carla Cometta, présidente du CA de la BR du Basso Mendrisiotto, Chiasso, depuis 2006
Profession: juriste
Domicile: Pedrinato/Chiasso depuis 1980
Total du bilan de la Banque: 350 millions



*Marc Etienne Favre
Président du CA de la
BR Morges Venoge*

Les clients ne veulent pas d'une banque virtuelle

«Les nouvelles technologies n'ont pas fondamentalement changé la vie des gens. Ils aiment toujours se voir et se parler. Les canaux informatiques ont certes facilité la communication et l'information à tous niveaux, mais beaucoup regardent aujourd'hui ce développement avec méfiance. A juste titre: le surf sur Internet laisse des traces de nos besoins et de nos pôles d'intérêt, et la publicité devient intrusive. Les arnaques n'attendent qu'un clic de notre part.

Pour la banque, la communication mobile et Internet permettent une gestion rapide et efficace des processus simples et répétitifs. Mais les clients n'ont pas envie de s'en remettre à une banque purement virtuelle. Raiffeisen fait la différence en conservant un lien fort de proximité avec ses clients, tout en offrant une gamme complète de services via Internet. Notre banque vient d'ailleurs de mettre en place un concept de libre service dans nos quatre points de vente où la gestion du cash passe exclusivement par les automates, laissant ainsi plus de temps aux collaborateurs pour l'accueil et le conseil.

Je suis présent sur les réseaux sociaux mais les utilise peu. Je suis persuadé que le monde virtuel doit être contrebalancé par de vrais rapports humains et sociaux, où l'on prend le temps de parler, avec son conseiller bancaire par exemple. Même le client le plus branché aux nouvelles technologies a besoin de garder un contact personnalisé. C'est ce service qui continuera à faire la différence.»

Marc Etienne Favre, président du CA de la BR Morges Venoge, depuis 2013
Profession: avocat
Domicilié dans la région depuis toujours
Total du bilan de la Banque: 862,5 millions



*Rita Kammermann
Présidente du CA de la
BR d'Entlebuch*



*Enrico Dalla Bona
Président du CA de la
BR Lac de Biemme*



*Rolf Fäs
Président du CA de la
BR Kölliken-Entfelden*

Le monde virtuel a ses limites

«Dans une région périphérique comme la nôtre, Internet est devenu indispensable, car la distribution du courrier n'a parfois lieu que trois fois par semaine. Mais il y a aussi des aspects gênants, par exemple lorsque dans une réunion les yeux des gens sont rivés sur leurs smartphones. Il faut savoir bien utiliser les nouveaux médias. J'effectue certains achats via Internet: les places de concert ou les livres. Je fais mes autres emplettes au village, surtout pour l'alimentation.

Les gens sont mieux informés, nous devons l'être aussi. Le changement sociétal et la baisse de la fréquentation nous ont amenés à ajuster nos horaires d'ouverture. Nous avons introduit le système «7 à 7»: nos conseillers sont à la disposition de notre clientèle de 7 h à 19 h. Mais les clients ne s'y sont pas encore habitués. Nous devons être plus actifs dans notre contact avec eux. Je ne crois pas à la disparition des établissements bancaires dans 20 ans. Le secteur est axé sur le relationnel. Le monde virtuel a ses limites, l'homme a besoin de contacts sociaux.

Avec les achats sur Internet, la vie est devenue difficile pour les petits commerces. Mais de nouvelles portes s'ouvrent, je pense par exemple à «Parcs suisses», une offre promotionnelle pour sociétaires l'an dernier. De nombreux producteurs du parc de biosphère en ont profité, ainsi que le secteur du tourisme. Celui qui place son offre sur Internet doit le faire avec conviction et y mettre les moyens. De belles opportunités s'offrent à lui.»

Rita Kammermann, présidente du CA de la BR d'Entlebuch depuis 2012
Profession: agricultrice
Domiciliée dans la région depuis 1967
Total du bilan de la Banque: 550 million

Le contact personnel prime

«Grâce aux technologies mobiles, j'ai toujours mon agenda à portée de main. Cela me donne plus d'indépendance et me permet de réagir vite, ce qui génère une certaine pression. Mais dans l'ensemble, c'est très motivant de travailler ainsi. J'aime aussi déconnecter: je ne lis pas mes e-mails en vacances.

Pour moi, les avantages offerts par les nouveaux médias sont immenses. Le défi pour les banques est que les clients ne le ressentent pas comme un rejet si certaines opérations bancaires s'effectuent désormais de manière virtuelle. Ce processus est en route, on ne peut plus l'arrêter et la banque y trouve son compte. Nous devons faire en sorte que la clientèle continue à voir Raiffeisen comme sa banque. Je suis intimement convaincu que les salariés d'une banque située à la campagne doivent participer à la vie municipale et associative, et être prêts à conseiller en dehors des heures d'ouverture. Les banques devraient utiliser les ressources que la technologie libère à des fins de contacts personnels.

Au final, nous recherchons tous le contact humain. Chez Raiffeisen, notre réseau étendu est un avantage de taille. Nous devons préserver la proximité. Les nouveaux modes de communication ne sont qu'un seul aspect de l'évolution des choses. Le processus de concentration, la disparition des petites agences locales, les modifications structurelles des associations, le repli sur la sphère privée, l'absence de solidarité, tout cela agit comme un catalyseur sur le développement des banques.»

Enrico Dalla Bona, président du CA de la BR Lac de Biemme depuis 2010
Profession: avocat
Domicilié dans la région depuis 1957
Réseaux utilisés: Facebook, Twitter, XING
Total du bilan de la Banque: 1,09 milliard

Pas une fin en soi

«Internet et les appareils mobiles sont des instruments utiles et pratiques. Pour moi, ce n'est pas une fin en soi mais surtout un moyen de parvenir à ses fins. Ces outils ne sauraient remplacer les contacts personnels.

Personnellement, j'utilise Internet pour mes paiements et au besoin, je consulte aussi les moteurs de recherche. Pour les paiements en ligne, ce n'est que la méthode qui a changé: aujourd'hui, c'est le client qui saisit les données. Avant, c'était le rôle des employés de la banque et il y a bien plus longtemps encore, le client retirait l'argent à la banque et payait ses factures à la Poste.

Beaucoup de clients consultent les taux d'intérêt sur Internet. Mais les conditions sont rarement le seul élément déterminant dans la conclusion d'un contrat. Nous constatons souvent que de nombreuses personnes font confiance à notre banque parce que nos procédures sont simples, nous connaissons notre métier et nous sommes de bon conseil.

Intégrer la stratégie en ligne au sein n'est pas un jeu. Il faut savoir être fonctionnel et simplifier les procédures. Nous attachons une grande importance au maintien du contact personnel. Si nos clients privilégient la recherche d'informations en ligne ou sont actifs sur les réseaux sociaux, nous réagissons en conséquence. Nous mettons à leur disposition les outils utiles à cet effet. Mais personnellement, il y a des limites que je ne franchis pas quand il s'agit de mes activités sur la toile.»

Rolf Fäs, président du CA de la BR Kölliken-Entfelden depuis 2005
Profession: expert/conseiller comptable
Domicilié dans la région depuis 1963
Total du bilan de la Banque: 1,3 milliard

Le superlatif. Redéfini.

TECHART pour la Porsche 911 Turbo et 911 Turbo S.

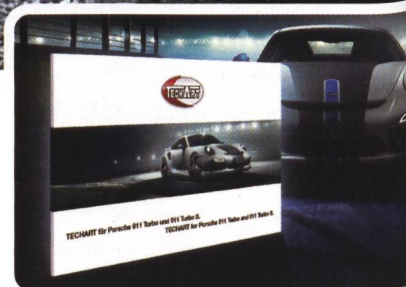
Le programme TECHART pour la 911 Turbo et Turbo S allie un design puissant, une qualité –constructeur et une parfaite intégration. L'aérokit TECHART est en parfaite harmonie avec l'aérodynamisme du véhicule. Sans oublier le spoiler avant actif. Pour une individualité intégrale, TECHART propose également la nouvelle jante TECHART Formula IV. Même l'intérieur n'est pas en reste. Avec des volants sport, des palettes au volant, des décors intérieurs en carbone et de nouveaux équipements de la manufacture TECHART.

La nouvelle préparation moteur TECHART permet un gain de 60 Chv et 130 Nm grâce au boîtier additionnel TECHTRONIC. Et pour une augmentation du plaisir de conduite : le nouvel échappement sport TECHART à clapets. Pour un son impressionnant, uniquement lorsque vous le souhaitez.

Die Spezialisten  für Individualisten
SAHLI & FREI AG

TECHART en Suisse:

Sahli & Frei AG
Importateur général pour TECHART et Brabus / Véhicules exclusifs
Industriestrasse 1, CH-8307 Effretikon
Tel: +41 (0)52 355 30 50, E-Mail: info@techart.ch



28 pages superlatives : La nouvelle brochure TECHART
Vers le programme TECHART pour 911 Turbo.



www.techart.ch



01

LA BANQUE DE DEMAIN

– Diessenhofen –

Auteur Detlef Gürtler Photos Kilian Kessler

C'était quand la dernière fois? Vous vous en souvenez? Quand avez-vous retiré pour la dernière fois des espèces au guichet? Cela ne vous est peut-être même jamais arrivé. Les moins de 25 ans ne s'imaginent sans doute pas qu'avant, pour retirer de l'argent, il fallait se rendre dans une filiale de la banque où l'on avait son compte (ou livret d'épargne) pendant les heures d'ouverture. Il fallait donc s'être procuré avant le vendredi midi les espèces dont on avait besoin pour le week-end.

C'était autrefois, avant que les automates ne s'imposent partout dès les années 1980. Il était donc physiquement nécessaire que les filiales des banques soient implantées là où elles le sont encore aujourd'hui: près des centres commerciaux, si possible accessibles à pied pour un grand nombre de particuliers et de commerçants. Les premiers remplissaient leur portefeuille ou vidaient leur tirelire, et les autres s'approvisionnaient le matin en monnaie pour la caisse du magasin et déposaient la recette de la journée le soir après la fermeture.

«Les distributeurs automatiques sont la meilleure innovation de ces dernières décennies dans le secteur financier», a déclaré Paul Volcker, ancien directeur de l'Institut d'émission américain. Ils étaient et sont l'un des principaux arguments avancés partout dans le monde pour expliquer qu'au XXI^e siècle, on n'aurait plus besoin de



02

- 01 Une belle entrée en matière: les murs encore nus de l'annexe seront bientôt envahis de roses.
- 02 Paré: dorénavant, le grand espace clients dans l'annexe accueillera également des manifestations.
- 03 De belles perspectives: un intérieur très lumineux.



03

filiales bancaires. Puisque tout est maintenant automatisé. Et depuis qu'Internet est apparu dans les années 90, on peut en plus tout faire en ligne. Virements, placements, opérations boursières et crédits, d'un point de vue purement technique, tout cela se résume aujourd'hui au transfert de quelques bits d'informations d'un serveur à un autre.

Donc, nul besoin de payer des loyers prohibitifs pour des filiales situées au centre-ville, ni de salaires pour les collaborateurs de ces filiales. Et puisque des concurrents fonctionnent ainsi (banques directes, courtiers en ligne ou systèmes de paiement comme Paypal), les clients devraient être de moins en moins disposés à payer des frais de gestion plus élevés pour profiter de la proximité d'une banque.

Voilà pour le scénario du déclin des banques, que prédisaient il y a un quart de siècle déjà des esprits clairvoyants: «Les banques sont la sidérurgie des années 1990», déclarait durant l'été 1990 Ulrich Cartellieri, alors membre de la Direction de la Deutsche Bank. Et rien n'a changé. Quand une banque réduit son réseau de filiales, comme l'a fait récemment la grande banque italo-allemande HVB, qui a annoncé la réduction de moitié du nombre de ses filiales: on invoque maintenant le «changement de comportement des clients» et l'«importance croissante du mobile banking» qui retirent du travail aux filiales. Comme si l'avenir du banking était surtout de ne pas avoir d'avenir.

Mais quand un scénario de déclin nous est resservi quasiment à l'identique pendant aussi longtemps, ce déclin ne peut pas être aussi tragique qu'annoncé. N'en déplaise aux Cassandre, beaucoup de gens trouvent toujours important de pouvoir parler d'argent et d'affaires dans un lieu réel

suite à la page 44



01



02



03

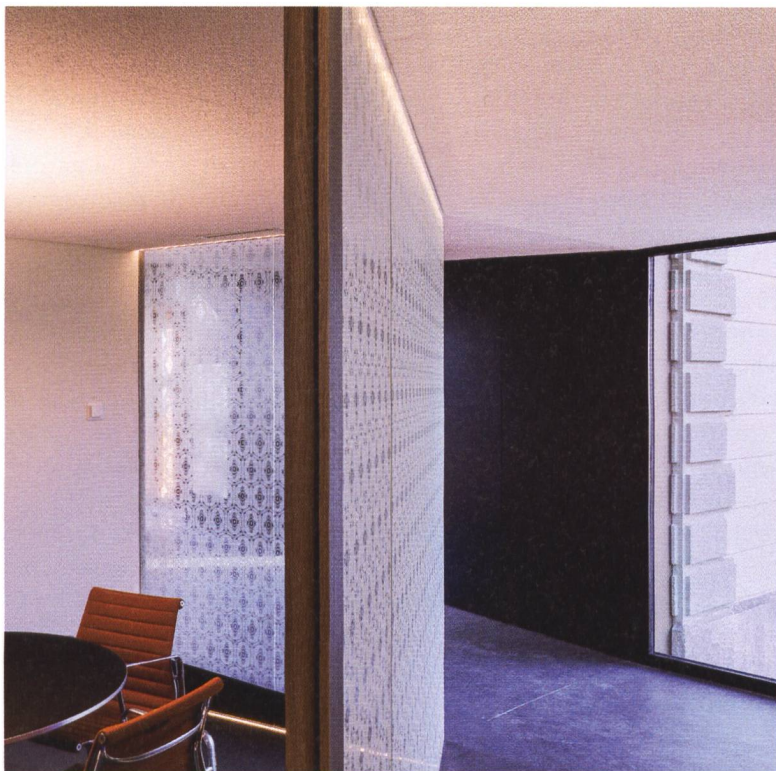


04

- 01 Clarté et transparence: la philosophie d'entreprise se retrouve également dans la construction.
- 02 L'amour du détail et l'accueil: le coin des jeux pour enfants.
- 03 L'art dans la construction: point de mire sur une installation de l'artiste de renommée internationale Yves Netzhammer.
- 04 Protection visuelle: le vitrage du salon conseil décoré d'un motif de papier peint de l'ancienne construction.
- 05 Tradition et modernité s'allient au point de rencontre entre ancien et nouveau.
- 06 Passionnant: depuis la nouvelle construction, point de vue sur la façade de la villa Rosenheim.
- 07 Accessible au public: une passerelle relie le nouveau bâtiment à l'ancien.
- 08 Conservation des monuments historiques: la restauration exemplaire de la villa Rosenheim.



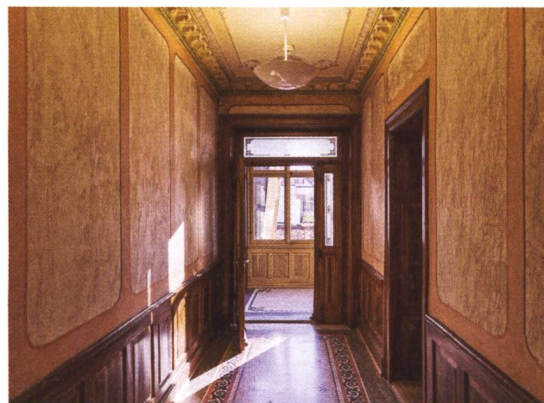
05



06



07



08

«Pour construire l'avenir, il faut tenir compte du passé»

Auteur Pius Schärli

Le frère franciscain Peter Amendt (69 ans), auteur de ce bon mot, n'a certainement pas encore vu la Banque Raiffeisen Unterseen-Rhein (photos dans l'article «L'avenir du banking») à Diessenhofen, au bord du Rhin. Il serait probablement enchanté, comme bien d'autres, à la vue de la majestueuse villa Rosenheim, bâtie en 1900 et dont les nouveaux propriétaires ont fait un véritable bijou. Les représentants locaux de Patrimoine Suisse sont également ravis du résultat et du respect voué au bâtiment historique par l'architecte Roman Giuliani, résident de la commune.

La villa Rosenheim, bâtiment classé, est entourée d'un parc richement arboré. La nouvelle Banque Raiffeisen, située au centre de Diessenhofen, remplace les deux agences de Diessenhofen et Basadingen. Située à proximité du centre commercial et du bureau de poste, elle comporte un espace clients vaste et moderne, un salon pour les entretiens

conseil, une salle de conseil, une zone 24h/24 avec des bancomats et une chambre forte pour les clients.

L'architecte local a réussi le double pari de préserver au mieux l'ancien bâtiment qui accueille les bureaux et les salles d'entretien tout en y ajoutant un vaste espace clients. Entre les murs en béton apparent beige mélangé à du calcaire du Jura et du ciment blanc, sont montées en diagonale deux immenses fenêtres inclinées vers le haut, orientant le regard vers les arbres du parc. A l'inverse, les passants ne peuvent voir ce qui se passe à l'intérieur. En poussant, les roses grimpantes qui ornent la façade du nouveau bâtiment finiront de fondre ce dernier dans le cadre du parc.

A l'intérieur, pas de tableaux. La commission de construction a choisi l'art dans la construction. Elle a fait appel à Yves Netzhammer, artiste informatique originaire de Diessenhofen, aujourd'hui engagé dans le monde entier. Son œuvre est constituée d'un ensemble de repères de construction qui dépassent de la villa abritant la Banque Raiffeisen. Ils forment la silhouette d'un immense

bâtiment imaginaire. L'artiste a même dû demander un permis de construire pour son œuvre intitulée «Die Partitur der Blicke» («La partition des regards»).

La mairie lui a refusé le permis au début du mois de janvier, arguant que les dimensions du château imaginaire étaient disproportionnées par rapport à la villa. La Banque Raiffeisen a engagé un recours contre cette décision. Elle espère que la valeur artistique du projet permettra l'installation définitive. L'œuvre est encore autorisée jusqu'à fin septembre 2014. Ou pour plus longtemps, selon l'issue du recours.

Principales données	
Surface du terrain	1807 m ²
Surfaces au sol	1006 m ²
Volume du bâtiment	3650 m ³
Volume de la villa	2469 m ³
Volume du nouveau bâtiment	1181 m ³
Début de l'étude	juin 2011
Début des travaux	décembre 2012
Disponibilité	décembre 2013

avec des personnes réelles, d'accorder leur planification financière et leurs projets de vie et d'autoriser les transactions qui en résultent non pas en tapant un code TAN dans le champ de saisie d'un site web sécurisé, mais en apposant une signature physique sur un document réel. Et ces lieux réels restent généralement les «banques».

Compte tenu du fort décalage entre les prévisions de déclin et l'évolution effective durant ces dernières décennies, il serait bon de réfléchir à l'avenir du banking en se demandant sur quels facteurs repose la stabilité du comportement de la clientèle. L'un de ces facteurs de succès est celui-là même qui a fait que la première tentative d'installation d'un distributeur automatique il y a 75 ans s'est soldée par un échec: la relation personnelle entre les collaborateurs de la banque et les clients. «Il semble que les seuls utilisateurs de l'appareil aient été quelques prostituées et des joueurs qui ne voulaient pas avoir affaire avec les caissiers», commenta en 1939 George Luther Simjian, l'inventeur de l'appareil, pour expliquer l'échec de sa création – six mois après son installation dans une filiale bancaire new-yorkaise, l'appareil fut à nouveau démonté faute de clients.

Aujourd'hui, c'est exactement l'inverse, avec des affaires que l'on ne souhaite pas traiter d'écran à écran avec une machine. Parce qu'elles sont trop délicates ou trop importantes, parce que vous ne comprenez pas quelque chose ou parce que vous voulez qu'on vous comprenne. Il y a certainement quantité de raisons pour lesquelles vous avez aujourd'hui besoin non pas de quelques centaines de francs en espèces comme d'habitude, mais de quelques douzaines de milliers de francs, et quelques-unes d'entre elles paraîtront évidentes à votre conseiller à la clientèle – mais allez expliquer cela à un logiciel de gestion de la liquidité...

Et il ne s'agit pas nécessairement d'argent. Plus nous entrons dans l'ère numérique, plus nos données, par

exemple, prennent de l'importance. Qui nous sommes, ce que nous pensons et ressentons, ce que nous faisons, avons fait et ferons... les données de communication et de transaction que nous produisons en disent beaucoup sur nous. Et effectivement, on en tire beaucoup de choses. Souvent aussi, nous ne pouvons que soupçonner l'espionnage dont nous faisons l'objet, et ce qui est ensuite fait de nos données.

Ce serait un modèle d'affaires pour le banking de données. Car si nous ne pouvons pas ou ne voulons pas nous couper de l'univers de données actuel, nous serons de plus en plus disposés à miser dans ce domaine sur des prestataires de services fiables et spécialisés. Et surtout sur des prestataires employant à cette fin des personnes fiables.

C'est là que les banques ont un avantage concurrentiel par rapport à d'autres entreprises qui souhaitent se lancer dans le secteur des services de données en train de se constituer. Il s'agit essentiellement de groupes de télécommunications, mais aussi des géants du business en ligne comme Apple, Amazon ou Google. Ils disposent déjà d'une quantité considérable de données nous concernant, mais pas d'un lien aussi direct avec les clients que les banques, grâce à leur réseau de filiales qui couvre tout le territoire.

Et les banques se démarquent aussi avantageusement des conseillers et «fournisseurs» issus de l'environnement personnel direct. Vous ne souhaitez pas nécessairement partager avec vos voisins ou vos amis certains aspects de vos finances personnelles, ni discuter avec eux de certaines affaires d'argent, pour ne pas vous retrouver dans la situation embarrassante de devoir dire «non» ou de soumettre un «oui» à des conditions. Il en va de même de la gestion de vos propres données personnelles: là aussi, un spécialiste neutre présente des avantages indéniables.

A partir du modèle de banking de données, un nouveau champ de services bancaires potentiels s'ouvre: la constitution, la sécurisation et la gestion de patrimoines de toute nature. A côté des moyens de paiement et d'échange (banking d'argent) et des informations (banking de données), les prestations de services visant à gérer nos compétences et nos potentiels, notamment, constituent une sorte de banking du capital humain. Car si l'on songe au nombre de personnes qui sont engagées (et payées) à réfléchir à la façon la plus efficace d'investir notre argent, le peu d'importance accordée à la gestion efficace de notre capital humain apparaît presque ridicule.

Bien sûr, il ne s'agit pas de reconverter tous les collaborateurs actuels de la banque en coaches ou entraîneurs personnels pour faire travailler le capital humain de leurs clients de manière aussi lucrative que possible, comme ils le faisaient pour leur argent. Mais il s'agit d'identifier des perspectives pour consolider dans les prochaines décennies la relation de confiance entre les banquiers et leurs clients.



Detlef Gürtler

est depuis 2008 le rédacteur en chef du magazine GDI Impuls, publié par l'Institut Gottlieb Duttweiler. Journaliste économique et auteur de divers ouvrages, il analyse les mutations sociales en se concentrant principalement sur le monde du travail, l'économie et la finance.



UN REGARD EN ENFER

– Série illustrée «Images de la frontière» –

Auteur Peter Pfrunder **Photo** anonyme, à la frontière française, carte postale de 1916

Quand on vit en Suisse, on est sans cesse confronté à des frontières. Outre les frontières nationales, que l'on peut atteindre facilement de partout, de nombreuses frontières linguistiques, culturelles ou géographiques traversent le pays. Sans parler des frontières mentales que nous dressons nous-mêmes. La frontière au sens large – et le dépassement des frontières – est donc un thème important de la photographie suisse. Dans la série «Images de la frontière», la Fondation suisse pour la photographie présente des œuvres issues de sa collection ayant un rapport avec les frontières.

L'époque de la Première Guerre mondiale est associée en Suisse à la notion d'«occupation des frontières». En 1914, plus de 220 000 hommes ont rejoint l'armée pour protéger les frontières nationales. D'innombrables photographies en témoignent, comme celle portant l'inscription «Le Largin à l'extrémité du front. Casemates avec réservoir criblé de balles.» Ces photographies prises par des amateurs étaient utilisées comme des cartes postales par les soldats pour envoyer des nouvelles chez eux et garder le contact avec leurs proches. L'exemple présenté ici est également symbolique de la position d'îlot de la Suisse: comme les soldats sur la photo qui observent peut-être la guerre à proximité immédiate, la Confédération n'a fait en quelque sorte que jeter un regard sur cet enfer.

Fondation suisse pour la photographie

La Fondation suisse pour la photographie à Winterthour se consacre à la photographie, à son histoire et à son importance pour notre époque. L'une de ses principales missions est de constituer une collection représentative de la création photographique en Suisse depuis ses débuts jusqu'à l'époque actuelle. Elle s'occupe également, à la demande de l'Office fédéral de la culture, de gérer les archives de photographes de renom. Elle présente régulièrement à travers ses expositions et publications des aspects historiques et actuels de la photographie suisse. Elle prépare actuellement une exposition de photographies datant de la Première Guerre mondiale («1914/18 – Images de la frontière», à partir du 7 juin). Plus d'informations: www.fotostiftung.ch.

«L'EPFZ CONTRIBUE AU MODÈLE DE RÉUSSITE SUISSE»

– Zurich –

Auteur Alexandra Stühff **Photo** Willy Spiller

PANORAMA: *Monsieur Guzzella, quels sont les atouts de l'EPFZ?*

Lino Guzzella: L'EPFZ est l'une des meilleures universités techniques du monde. Nous offrons beaucoup, et nous exigeons beaucoup.

L'EPFZ fait face à la concurrence mondiale pour attirer les meilleurs éléments. Elle occupe la 20^e place dans le très réputé classement de Shanghai. Est-ce suffisant?

Il y a deux autres classements importants qui nous mettent à la 12^e et à la 13^e place. C'est une réalité qu'il s'agit d'accepter. Mais l'EPFZ ne doit en aucun cas axer sa stratégie sur des classements. Sinon, elle y perdrait son âme.

Quelles leçons en tirez-vous?

Aucune. Je ne vais pas me rendre malade juste pour un classement. L'EPFZ a réussi depuis bientôt 160 ans à se positionner en tant qu'université suisse spécialisée dans les techniques et les sciences naturelles, avec un réseau international. Nous devons assumer une grande responsabilité envers la Suisse, et nous la prenons au sérieux.

Comment assumez-vous concrètement cette responsabilité?

D'une part, en formant des jeunes gens. Nos diplômés représentent la forme la plus directe du transfert de savoir dans la société suisse. D'autre part, à travers nos recherches, nous voulons aider à relever les grands défis qui se posent à la société: le tournant énergétique, le changement climatique, une évolution urbaine durable, la santé, l'alimentation mondiale, entre autres. L'EPFZ a donc défini de grands axes de recherche et elle collabore aussi avec l'industrie.

Quelle est votre stratégie en tant qu'actuel recteur et futur président de l'EPFZ?

L'EPFZ poursuit une stratégie d'excellence. Dans ce que nous faisons, nous voulons être non seulement bons, mais excellents. Dans la recherche, dans le transfert de savoir et de technologie, et aussi dans l'enseignement, qui relève de ma compétence.

Que faites-vous pour atteindre l'excellence dans ces domaines?

Nous proposons à nos étudiants une formation solide, notamment en sciences fondamentales et en mathématiques. Pour ce faire, nous recrutons les meilleurs enseignants du monde. Ils ont les connaissances spécialisées requises pour relever ces défis, car ils sont eux-mêmes des chercheurs. Nous proposons aux scientifiques une infrastructure de qualité pour leurs recherches. Notre culture vise à ouvrir la voie du possible: à l'EPFZ, nous laissons la place aux créateurs et aux anticonformistes. Mais ces derniers doivent, eux aussi, maîtriser les principes mentionnés. Car sans bases, un anticonformiste ne serait rien de plus qu'un bricoleur.

Vous n'aimez pas beaucoup le «bricolage».

Non, dans mon laboratoire, il est interdit de bricoler. Ceux qui me disent: «J'ai bricolé quelque chose» ont affaire à moi (il sourit). C'est seulement quand un étudiant dit: «J'ai étudié la question avec méthode, ma proposition se base sur les lois fondamentales physiques et mathématiques» qu'il ou elle peut se dire ingénieur.

Deux tiers des professeurs viennent de l'étranger. L'internationalisme de l'EPFZ est-il l'un des secrets de votre succès?

Absolument. La concurrence pour recruter les meilleurs enseignants est internationale. Si nous nous isolions, cela nous serait fatal. Plus de 60% de nos enseignants viennent de l'étranger. Il en va de même des doctorants, dont les trois quarts restent d'ailleurs en Suisse après avoir achevé leur doctorat. Ce sont des collaborateurs précieux pour la recherche, l'économie et la société de notre pays. L'EPFZ contribue au modèle de réussite helvétique en important du savoir en Suisse.

Vous ne cessez de plaider pour l'égalité des chances.

Ce qui compte pour moi, ce sont le talent, la performance et la volonté de réussir. C'est aussi le credo de l'EPFZ: j'en suis le meilleur exemple, un immigré de la deuxième génération qui vient d'un milieu modeste. Ce pays m'a donné l'opportunité de m'élever jusqu'aux honneurs universitaires.

Etes-vous satisfait du niveau de formation des porteurs de maturité?

En principe oui. Il y a eu une certaine tendance au délaissement de matières fondamentales importantes dans les écoles secondaires. La maturité doit pourtant rester à un niveau élevé. C'est selon moi le seul moyen de garantir un accès sans restriction aux hautes écoles. La prise de conscience à ce sujet n'a cessé d'augmenter. L'EPFZ s'engage dans la formation et le perfectionnement des professeurs des écoles secondaires et entretient un dialogue sous forme de partenariat avec les lycées.

La qualité de la recherche est aussi une question d'argent.

L'argent est une nécessité. L'EPFZ a un financement mixte: grâce aux contribuables suisses, nous bénéficions d'une dotation de base solide qui garantit notre indépendance. Nous recevons aussi des fonds de tiers sélectionnés avec soin. En effet, nous collaborons avec des entreprises dont la

stratégie est à l'image de la nôtre. La collaboration avec l'industrie est essentielle pour l'EPFZ. Mais toute haute école qui se respecte doit aussi préserver son indépendance.

Comment fonctionne une telle collaboration?

Nous avons développé il y a peu avec les moyens de l'EPFZ un nouveau concept de moteur. Nous avons pu convaincre l'Office fédéral de l'énergie (OFEN) de l'intérêt de cette idée et faire avancer notre concept grâce à son soutien. Nous avons publié entre-temps les résultats de nos recherches, ce qui est la raison d'être d'une université. Ma motivation première est de fabriquer quelque chose d'utile pour le monde. Je dois donc trouver une entreprise qui en assurera la production en série. Nous concluons de telles coopérations au moyen de contrats aux règles claires.

Comment choisissez-vous vos partenaires?

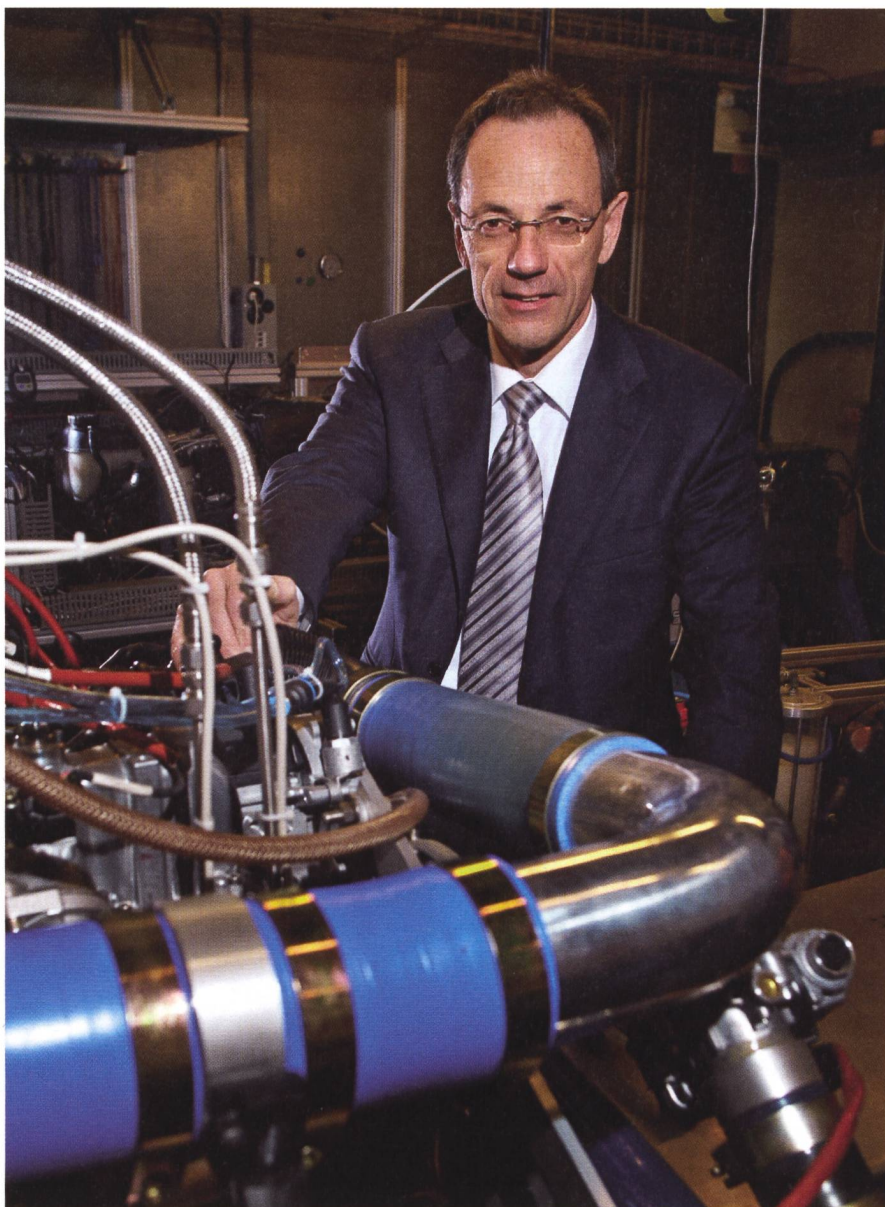
Ils doivent nous laisser la liberté que nous souhaitons. Il doit s'agir de partenaires intéressants dont nous pouvons apprendre quelque chose. Dans tous les projets que j'ai réalisés avec l'industrie pendant mes années d'activité comme professeur, le savoir a circulé dans les deux sens, et non seulement de la haute école à l'entreprise.

D'étudiant, vous êtes devenu président de l'EPFZ – comment avez-vous fait?

Il faut être la bonne personne au bon endroit au bon moment. Le hasard a aussi son rôle à jouer, et j'ai aussi eu beaucoup de chance.

Vous êtes trop modeste.

Dès ma plus tendre enfance, j'ai été fasciné par la technique. Les sciences naturelles et la technique sont les bases de notre bonheur. Une loi de Newton, c'est un trait de génie inouï, et c'est aussi tellement esthétique! Cette fascination a été mon moteur tout au long de ma vie et m'a poussé à travailler sans relâche.



Lino Guzzella

Lino Guzzella, fils d'immigrés italiens, est né à Zurich. Double national suisse et italien, il est depuis 1999 professeur ordinaire de thermotronique et, depuis août 2012, recteur de l'EPF Zurich. Cet ingénieur en construction mécanique âgé de 56 ans succédera en janvier 2015 à Ralph Eichler comme président.

Déjà maintes fois récompensé, il a reçu en janvier avec son équipe un nouveau trophée: le Watt d'Or 2014 de l'Office fédéral de l'énergie. L'Institut des systèmes dynamiques et techniques de régulation IDSC de l'EPF Zurich a développé un moteur hybride à gaz naturel-diesel qui ne consomme que 2,4 litres aux 100 km. «Ce moteur hybride à gaz naturel-diesel pourrait conquérir les marchés en cinq ans si le concept était adopté par les constructeurs automobiles. Le projet a de bonnes chances d'aboutir et les premières discussions avec les partenaires industriels sont en cours», écrit l'OFEN dans son panégyrique.

MACHINES À CAFÉ D'EXCEPTION

– Glaris –

Quand l'artisanat suisse et le plaisir des sens se rencontrent, c'est la naissance d'un objet culte très convoité: voici l'histoire d'une machine à café d'exception qui nous vient de Glaris.

Auteur Markus Rohner **Photos** Daniel Ammann

Il y a bien des raisons d'aller dans le Pays de Glaris. Les amoureux de la nature sont attirés par les montagnes imposantes et les lacs idylliques. Les amateurs de culture visitent le Kunsthaus de Glaris, tandis que les adeptes de démocratie se rendent une fois par an à la landsgemeinde de Glaris pour une impressionnante leçon de démocratie directe. Mais quelqu'un s'est-il déjà rendu dans l'étroite vallée pour une cafetière? «Cela arrive régulièrement», déclare Christian Sagehorn (58 ans). Une Américaine venue de Paris vient juste de coller son nez contre sa vitrine pour admirer les cafetières Olympia en exposition. De la métropole mondaine à la province reculée? Tout ce chemin juste pour une cafetière? Oui, il existe bien des aficionados prêts à aller au bout du monde pour une Olympia.

Du Tessin au Pays de Glaris

Les amateurs d'expresso d'excellence peuvent d'abord dire merci à Luigi Bresaola. Propriétaire d'un petit café dans le Tessin dans les années vingt, il est tellement insatisfait de la qualité des machines à expresso dans le commerce qu'il fabrique sa propre machine en 1928: l'Olympia voit le jour. Elle est aujourd'hui encore synonyme de l'excellence du travail manufacturé «made in Switzerland». Ces produits d'exception sont devenus depuis longtemps des objets



02



03

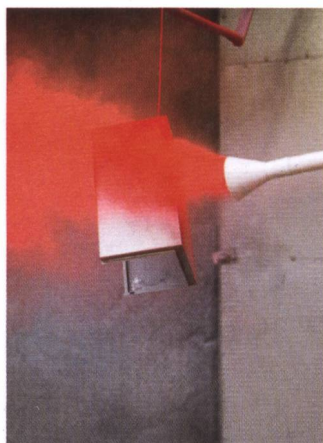


01

- 01 La machine à café Olympia naît de 250 pièces détachées.
- 02 Objet culte pour les amateurs de café.
- 03 Travail manuel de précision chez Schätti à Schwanden (GL).
- 04 L'art de faire un bon expresso: le vendeur Christian Sagehorn connaît son métier.
- 05 Quelle couleur va avec l'Olympia?
- 06 Thomas Schätti (à gauche) et Christian Sagehorn.



04



05



06

cultes exposés dans les musées de design.

Mais qu'ont-ils à voir avec Glaris? Thomas Schätti (50 ans), métallurgiste ingénieur en mécanique, dirige fièrement avec ses deux frères l'entreprise Schätti à Schwanden/GL, qui fabrique depuis trois générations des objets en métal. L'entreprise familiale emploie 90 collaborateurs et travaille surtout pour des producteurs d'appareils ménagers et de meubles.

Thomas Schätti a racheté il y a trois ans le fabricant de cafetières du Tessin, et relocalisé l'entreprise et son directeur Christian Sagehorn dans le Pays de Glaris. Ce dernier, natif du nord de l'Allemagne et qui travaillait depuis 2008 pour Olympia, a mis un peu de temps à s'habituer à la vie dans cette vallée encaissée. Mais il a tout de suite su qu'il avait trouvé en Thomas Schätti le bon partenaire. Non seulement tous

les éléments métalliques sont produits à Schwanden, mais ils sont également assemblés manuellement sur place. «Pour la fabrication, nous n'utilisons que des matériaux de grande qualité comme de l'acier inoxydable, du laiton et du verre», explique Thomas Schätti. Et là où d'autres se contentent de caoutchouc, lui mise sur des joints en téflon ou même en Goretex.

Dans l'atelier de fabrication, Fatima Dorado maîtrise tous les gestes. Depuis trois ans, son travail consiste à assembler à partir des 250 pièces qui la composent la «Rolls Royce des machines à café», comme a titré un jour le «Neue Zürcher Zeitung». On choisit une Cremina, la machine à expresso classique à levier, qui n'a pas changé d'apparence ni de mode de fonctionnement depuis plus de 40 ans, ou la Maximatic, électrique et semi-automatique, un peu plus facile à utiliser.

Une clientèle d'hédonistes

Avoir chez soi une Olympia, c'est un signe de raffinement, d'appartenance à une catégorie d'hédonistes pour lesquels le café est bien plus qu'une boisson destinée à se réveiller le matin. Du choix du café à la finesse de la mouture et au dosage de l'eau, des facteurs très variés influent sur la qualité d'un café. Christian Sagehorn parle d'un carré magique: le mélange, le moulin, la machine et le consommateur. «Tout doit être en harmonie pour obtenir le meilleur café.»

Quelques centaines d'amateurs seulement cèdent chaque année au charme de la Belle de Glaris. Environ 300 à 400 machines par an sont vendues, surtout en Suisse, mais aussi en Allemagne et aux Etats-Unis. «Nous avons le vent en poupe et constatons une hausse de la demande», déclare Christian Sagehorn, qui est à la fois directeur, ambassadeur de la marque et vendeur. Il y a quelques années pourtant, la petite entreprise était au bord de la faillite. Si le photographe argovien Felix Wey et un investisseur allemand n'avaient pas sauvé en 2008 cet illustre produit, il n'aurait plus eu sa place qu'au musée.

Nul ne sait ce qu'il serait advenu de toutes les machines à café Olympia utilisées depuis des décennies en Suisse et à l'étranger. Elles seraient certainement devenues un objet culte qu'on se transmet en héritage, une pièce unique dans notre société du consommable éphémère. Sur Internet, des machines à café Olympia de parfois 20 ans se vendent aujourd'hui au prix de 2000 francs. La machine neuve coûte entre 3700 et 4000 francs. L'idéal est d'acheter aussi un moulin à café qui coûte 1350 francs.

Le bon côté de la vie

Oui, pour une cafetière, c'est un prix. Heureusement, il ne manque pas d'amateurs prêts à déboursier une telle somme pour apprécier un bon café et posséder cet objet culte et design. L'acheteur type de l'Olympia est âgé de 35 à 55 ans, l'homme est designer, artiste ou photographe, la femme est

architecte ou exerce un autre métier créatif, tous deux travaillent, accordent une grande importance à la qualité et profitent des bons côtés de la vie.

«Je suis amoureux de l'Olympia depuis longtemps», déclare Thomas Schätti tandis qu'il parcourt l'atelier de fabrication. Même si ce n'est pas le produit qui génère le plus de chiffre d'affaires et de bénéfice pour l'entreprise. A Schwanden, les différents éléments de la machine sont découpés, soudés, laqués, trempés jusqu'à ce qu'ils présentent la qualité requise. L'entrepreneur parle de «durabilité» – un terme qui est pour lui plus qu'un simple phénomène de mode. «A Schwanden, nous voulons pérenniser la philosophie de cette marque traditionnelle.» Concrètement, cela signifie fabriquer un produit fiable et à longue durée de vie, qui ne finira pas rapidement à la poubelle mais pourra être réparé. Certains clients préparent tous les jours leur café avec la même machine Olympia depuis 40 ans, raconte Christian Sagehorn.

Un rituel précis

La cafetière Olympia a beau être synonyme de luxe et de raffinement, le «quartier général» d'Olympia Express SA est un modeste local commercial de la Burgstrasse à Glaris. C'est ici, dans le royaume de Christian Sagehorn, que tout converge. Quand celui-ci ne se trouve pas sur un salon ou chez un distributeur, c'est de là qu'il établit le contact avec ses clients du monde entier. Des cours sont organisés pour les amateurs de café, qui se font expliquer par un «barista» les secrets de la préparation de cet exquis nectar.

Christian Sagehorn, mécanicien automobile de formation, qui a travaillé plusieurs années en Allemagne dans la vente d'automobiles, est depuis lui aussi devenu un professionnel du café. Il lui faut 14 à 16 grammes de café moulu pour son double espresso. Quand le petit homme sur la machine clignote en rouge, l'eau chauffe. Après huit à dix minutes, un pressostat

ferme les parois étanches, la température de l'eau dépasse maintenant 100 degrés pour atteindre dans la tête d'ébouillantage la température idéale de 92 degrés. Puis pendant 18 à 24 secondes, l'eau chaude est alors «pressée» à travers le café moulu afin que les précieux arômes se révèlent dans la tasse. Les tannins et l'amertume restent dans le marc de café. Plus le tour de main est habile et le timing réussi, plus le café sera bon.

Quelle complexité à l'ère de George Clooney et de ses capsules! Tellement plus simple de verser de

l'eau chaude sur une cuillerée de café soluble, de remuer et d'avaler quasi «instantanément» ce breuvage après l'avoir brièvement laissé refroidir! A une époque où les gens courent du matin au soir et n'ont plus guère le loisir d'utiliser des appareils qui demandent plus de temps que le démarrage d'un ordinateur, les cafetières de Glaris et leurs clients font figure d'originaux. Il n'y a rien de plus beau que cela, vous diront Christian Sagehorn et Thomas Schätti.

La Suisse, pays du café

La branche du café est peut-être l'un des secteurs économiques les plus sous-estimés de Suisse. «On en a peu conscience, mais notre pays, qui ne possède pas un seul plant de caféier, est devenu le leader mondial du marché du café», explique le professeur Chahan Yeretzian, également surnommé «le maître de la fève» à la Haute école de Wädenswil. Ce chimiste a mis en place à l'Université des sciences appliquées de Zurich (ZHAW) le centre de compétences pour le café, où il forme depuis deux ans des spécialistes dans ce secteur.

La Suisse détient une part de marché d'environ 70% dans le commerce mondial des fèves de café brutes. Ce commerce n'est pas que virtuel, 1,8 million de sacs sont importés chaque année physiquement en Suisse. Près d'un tiers ressort ensuite du pays; l'exportation de produits torréfiés dépasse de loin celle du chocolat et du fromage, nos produits d'exportation traditionnels.

Les Suisses eux-mêmes contribuent à faire de notre pays un «pays du café»: ils en consomment chaque année plus de dix kilos chacun et boivent plus de 1000 tasses. C'est beaucoup plus qu'en Italie, par exemple; seuls le Luxembourg et quelques pays nordiques ont une consommation plus élevée.

Outre les négociants et les torréfacteurs, les fabricants de cafetières occupent aussi une place de leader mondial. La technologie entièrement automatique apparue il y a une quarantaine d'années a notamment fait fureur. A l'exportation, le «swissness» est devenu un argument de vente décisif.



01

- 01 La plus haute éolienne a été aménagée au Gries (VS).
- 02 Un projet est à l'étude pour y implanter deux éoliennes supplémentaires.

LE VENT DU CHANGEMENT

– Suisse –

Dans sa Stratégie énergétique 2050, le Conseil fédéral met la priorité sur les énergies renouvelables. L'énergie éolienne pourrait fournir 7 % de la consommation électrique totale. Si 37 éoliennes fonctionnent aujourd'hui dans notre pays, de nombreux autres projets sont à l'étude.

Auteur Jean-Louis Emmenegger

Dans sa Stratégie énergétique 2050, la Confédération (et le Parlement qui l'a validée) a décidé d'abandonner l'énergie nucléaire en Suisse, pour les raisons que l'on sait (sécurité des vieilles centrales nucléaires, problème des déchets nucléaires non résolu, catastrophe nucléaire de Fukushima, etc.).

Comme l'énergie nucléaire fournit 40 % de l'énergie produite en Suisse, sa suppression doit être compensée par

d'autres sources d'énergies. Et le défi est d'autant plus grand qu'il n'est plus possible de construire de nouveaux barrages dans les Alpes. Le remplacement de l'énergie nucléaire ne pourra se faire que par un apport complémentaire des différentes énergies. La Suisse a décidé de miser sur les énergies renouvelables, et l'éolien a bien sûr un rôle à jouer dans cette approche.

La première éolienne suisse a été construite en 1986: l'éolien n'est donc pas vraiment une énergie renouvelable toute récente! Quant au premier parc éolien de Suisse, c'est celui du Mont-Crosin (près de Saint-Imier), où tournent seize éoliennes depuis 1996. Les Forces Motrices Bernoises et Juvent SA ont récemment remplacé les quatre plus anciennes éoliennes par des modèles plus performants (2 mégawatts de puissance chacun): la production annuelle du parc a ainsi augmenté de 40 %.



02



- 01 Quatre nouvelles turbines ont été installées sur le Mont-Crosin, permettant d'augmenter de 40 % la production annuelle.
- 02 1500 tonnes de pièces détachées ont été transportées par une cinquantaine de poids lourds.
- 03 Le montage a nécessité l'intervention de trois grues télescopiques, dont la plus grande du monde.
- 04 Le parc du Mont-Crosin (1200 m) comporte 16 éoliennes au total.



Chacun est à un stade différent de planification: analyse de faisabilité (vent, environnement, raccordement, transport, etc.), analyse d'impact détaillée, financement, permis de construire, recours déposés.

Fort potentiel

En 2012, les 34 grandes éoliennes produisaient 88 GWh (gigawattheures) d'électricité. Selon l'OFEN, l'énergie éolienne a un fort potentiel énergétique en Suisse, et d'ici à 2020, 600 GWh de courant pourraient être produits par année et 4000 GWh d'ici à 2050. Les sites les plus appropriés se trouvent sur les hauteurs du Jura, dans les Alpes et sur le Plateau occidental. En 2013, la part estimée de l'énergie éolienne était de 0,18 % par rapport à la consommation d'électricité du pays. La Confédération a prévu que l'éolien fournisse 2,95 % de la consommation électrique en 2025 et 7 % en 2050.

Plus de 30 projets en Romandie

Aujourd'hui, l'Office fédéral de l'énergie (OFEN) recense 34 grandes éoliennes fonctionnant dans sept cantons (voir encadré). Sur la carte de la Suisse, elles se situent dans les cantons du Jura, de Berne, du Valais, de Lucerne, d'Uri et des Grisons. La Suisse romande, avec le parc éolien du Mont-Crosin (Berne) et les éoliennes situées au Peuchapatte et à Saint-Brais (Jura), à Charrat, Vernayaz-Martigny, Collonges et Griessee (Valais), est bien représentée.

Pour l'OFEN, le potentiel de l'éolien est important dans la chaîne du Jura et les cantons de Vaud, de Neuchâtel et du Jura. Au total, ce sont plus de trente projets que Suisse Eole a recensés en Romandie: Vaud 19 (procédure d'évaluation du Canton de Vaud), Neuchâtel 5, Berne (Jura) 6 et Valais 8.

Appui de l'OFEN

Aujourd'hui, construire une éolienne est devenu un objectif très difficile à atteindre. Un projet peut durer des années. «L'OFEN n'a pas la compétence pour décider ou non de l'implantation d'une éolienne», rappelle Markus Geissmann, l'expert de l'éolien à l'OFEN (voir interview en page 56). Cet Office fédéral apporte son appui



sous la forme de conseils, de financements d'études, etc. En 2010, il a rédigé le document «Recommandations pour la planification d'installations éoliennes». Les critères retenus pour les sites potentiels sont la vitesse des vents, l'accessibilité du lieu, la distance aux zones habitées, le respect de la nature et du paysage, et des normes contre le bruit, etc.

L'Office fédéral de l'environnement (OFEV) et l'Office fédéral du développement territorial (ARE) doivent donner leur accord au canton qui leur soumet un projet d'éolienne et veiller à ce qu'il soit conforme aux lois et ordonnances fédérales en vigueur: Loi fédérale sur l'aménagement du territoire (LAT), Loi fédérale sur la protection de l'environnement (LPE), Ordonnance pour la protection contre le bruit (OPB), etc. Selon la LATE, chaque canton doit élaborer un Plan directeur et y intégrer les zones potentielles pour des éoliennes.

Ce sont les communes qui accordent le permis de construire pour une éolienne. Un recours contre un projet d'éoliennes est possible au Tribunal cantonal et au Tribunal fédéral. Ces procédures de recours et l'imbroglio des nombreuses lois fédérales et cantonales en vigueur rendent aujourd'hui la situation juridique assez compliquée.

Projets des grandes villes

Les grandes villes consomment beaucoup de courant électrique. Leurs Services industriels, qui doivent garantir l'approvisionnement en électricité, sont inquiets pour l'avenir énergétique et se demandent où ils vont trouver l'électricité nécessaire. Selon eux, pour éviter de devoir acheter du courant à prix fort à nos voisins européens, il n'y a qu'une solution (en plus des économies d'énergie!): augmenter la production de courant indigène en développant toutes les énergies renouvelables (solaire, éolien, géothermie et petite-hydraulique).

Pour l'éolien, les grands projets sont pilotés par les sociétés de production et distribution d'électricité. Ainsi, la Ville de Lausanne a récemment lancé son projet BolJorat Sud (voir encadré). La

Ville de Zurich, elle, prévoit de construire le plus grand parc éolien de Suisse à Surselva (GR), avec 40 machines à 2000-2500 mètres d'altitude. Elles produiraient 170 GWh par année et alimenteraient 28 000 ménages. Ce projet peut bénéficier de l'augmentation des subsides depuis le 1^{er} janvier 2014 pour les parcs éoliens d'altitude. S'il est salué par les pro-éoliens, ce projet suscite les réticences des milieux de la protection de l'environnement, de la nature et des paysages, du Club Alpin Suisse, et des habitants de la région.

En outre, certains groupes de production et de distribution d'électricité suisses (EOS Holding, Groupe e, BKW, Axpo, etc.) poursuivent une politique

active d'investissements dans l'énergie éolienne en France, Italie, Allemagne, afin de diversifier leurs sources d'approvisionnement et de revenus.

Même si l'éolien est la technologie qui présente le meilleur rendement de l'investissement énergétique après l'hydraulique, pour les spécialistes, le chemin vers l'énergie éolienne est encore long et semé d'embûches. Dans ces conditions, d'autres se demandent pourquoi la Suisse ne décide pas de développer à fond l'énergie solaire (comme l'Allemagne) puisqu'elle ne cause aucune atteinte aux paysages et que son potentiel est encore plus grand que l'éolien!

SwissWinds réalise des éoliennes avec le soutien de Raiffeisen

Raiffeisen soutient le développement durable et finance des projets qui favorisent les énergies renouvelables. La société SwissWinds, qui a ses bureaux à Grimisuat (VS), est spécialisée dans la conception et la réalisation d'éoliennes. Elle a été créée en 2007 par Martin Senn. SwissWinds a notamment conçu l'éolienne du Gries (VS), la plus haute d'Europe, à 2465 mètres d'altitude (près du col du Nufenen).

L'entreprise développe d'importants projets d'éoliennes en Suisse (Semsales/FR, Bourg-St-Pierre/VS) et à l'étranger. Dès ses débuts, SwissWinds a bénéficié du soutien de la Banque Raiffeisen Sion et Région pour la création de la société, la gestion de trésorerie, etc. «Je suis coopérateur dans l'âme, confie Martin Senn, et la Banque Raiffeisen est toujours restée à mes côtés. Ses prestations correspondent exactement à celles dont nous avons besoin.» Ce que confirme Florian Debons, directeur adjoint de la BR Sion et Région: «Martin Senn est un entrepreneur dynamique et nous partageons une ambition commune pour le développement durable, l'éolien et le solaire, et des valeurs basées sur un partenariat transparent et solide.» Rappelons que la BR de Sion et Région a notamment financé une importante centrale de chauffage à bois à Anzère ainsi que divers projets privés d'installations photovoltaïques.



Martin Senn, SwissWinds

Photo Olivier Maire

«L'ÉOLIEN A UN POTENTIEL CERTAIN»

Markus Geissmann, expert de l'énergie éolienne à l'Office fédéral de l'énergie (OFEN)

PANORAMA: L'énergie éolienne a-t-elle un réel potentiel en Suisse?

Markus Geissmann: Certainement! L'OFEN est convaincu que l'énergie éolienne a sa place dans le «mix» des énergies renouvelables que la Suisse doit se préparer à produire d'ici à 2035/2050. Tous les projets qui sont à l'étude sur les crêtes du Jura et dans les régions alpines et préalpines sont intéressants. Mais ils doivent être planifiés et étudiés sous tous les aspects: techniques (vitesse du vent, puissance), géographiques (emplacement, altitude, proximité d'habitations), de protection des paysages et de la faune, financiers (investissement, rentabilité, prix du courant produit), etc. Une étude d'impact sur l'environnement (au sens de la Loi sur la protection de l'environnement) doit être réalisée par les promoteurs pour montrer que leur projet respecte les normes fédérales (dont l'Ordonnance pour la protection contre le bruit). La récente modification de la rétribution à prix coûtant va agir en faveur de l'énergie éolienne.

N'est-on pas aujourd'hui face à un imbroglio de lois et d'ordonnances?

Il est vrai que les lois, ordonnances et règlements, qui existent aux trois niveaux législatifs (Confédération, cantons et communes), rendent la situation très compliquée et les démarches longues. Souvent, suite à un recours, c'est un tribunal qui doit rendre la décision (le Tribunal fédéral dans certains cas). Le Plan directeur cantonal doit définir les zones



Photo Laurent Egli

d'implantations possibles pour des éoliennes, ce qui réduit les cas litigieux. La nouvelle loi sur l'énergie, qui va être discutée au Parlement cette année, vise à simplifier et réduire la durée des projets d'éoliennes.

Comment expliquez-vous les nombreux recours contre les éoliennes?

Je pense que les gens sont effrayés par les éoliennes, car c'est nouveau pour la Suisse. Surtout, ils aimeraient les

voir ailleurs que près de chez eux. La distance à l'éolienne et le bruit posent aussi souvent des problèmes. En Allemagne et aux Etats-Unis, les éoliennes sont bien acceptées et perçues comme une énergie propre et futuriste. Il s'agit peut-être aussi d'une évolution des mentalités. L'OFEN préconise plutôt les parcs éoliens avec plusieurs éoliennes plutôt que des installations dispersées sur plusieurs lieux.

LES ÉOLIENNES EN SUISSE

(état au 3.12.2013,
éoliennes de > 100 kW)

Mont-Crosin (BE)	16
Le Peuchapatte (JU)	3
Entlebuch (LU)	3
Saint-Brais (JU)	2
Gütsch-Andermatt (UR)	4
Haldenstein (GR)	1
Charrat (VS)	1
Griesspass-Nufenen (VS)	1
Vernayaz-Martigny (VS)	1
Collonges (VS)	1
Grenchenberg (SO)	1

Total: 34 éoliennes

Production d'électricité en 2012:

88 GWh, soit la consommation

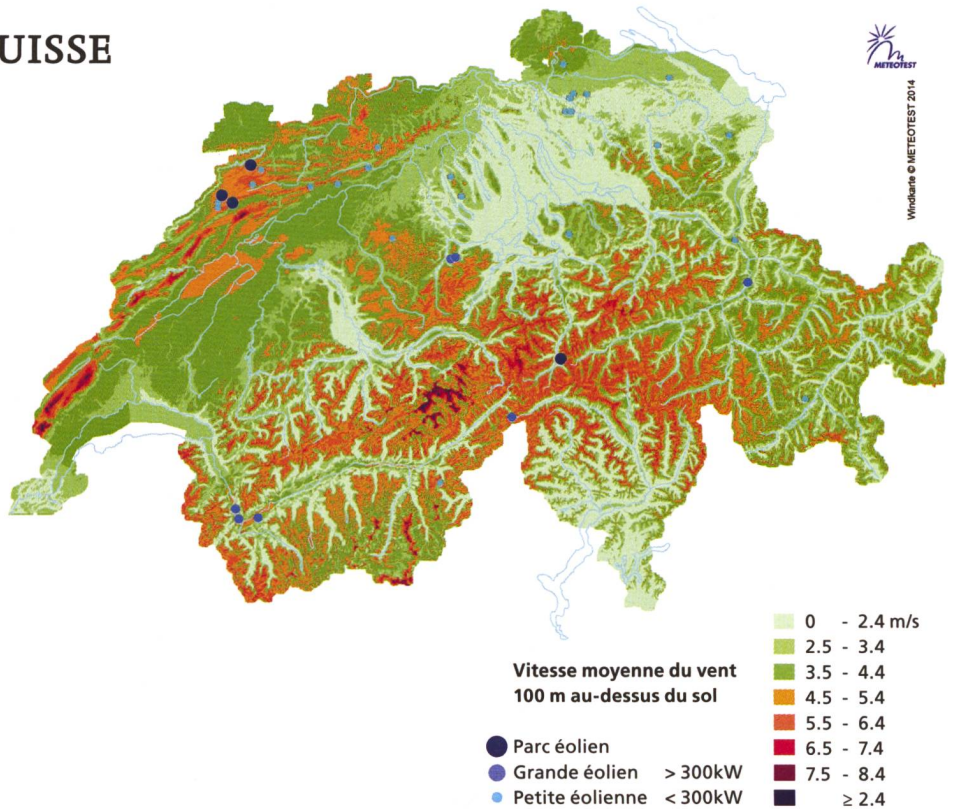
annuelle de 24 640 ménages. Produc-

tion annuelle estimée d'après la puis-

sance installée actuelle: 108 GWh

(consommation de 30 000 ménages)

Source: Suisse Eole



LAUSANNE: QUEL ENJEU DERRIÈRE LE PROJET EOLJORAT SUD?

Mis à l'enquête publique à fin 2013, le projet EolJorat Sud prévoit d'ériger 8 éoliennes sur le territoire communal (à env. 850 mètres d'altitude), qui culmineront à 199 mètres en bout de pale. Avec une production nette attendue de 80 GWh/an, elles couvriront 11% de la consommation annuelle lausannoise, les besoins de 22 000 ménages (3500 kWh/an) et 8% de l'objectif fixé par le Canton de Vaud. Ce projet a nécessité des études approfondies pour minimiser les impacts sur les habitants et l'environnement, et pour démontrer qu'il respecte l'ensemble de la législation en vigueur. Les impacts peuvent être réduits, mais pas supprimés. Un projet éolien implique donc une pesée des intérêts.

Le directeur des Services industriels de la Ville de Lausanne (SiL),

Jean-Yves Pidoux, replace le projet EolJorat Sud dans le contexte d'une politique largement tournée vers le développement durable.

PANORAMA: Lausanne investit dans l'énergie éolienne. Pourquoi?

Jean-Yves Pidoux: Pour réussir la sortie planifiée du nucléaire, les énergies renouvelables doivent être développées de manière complémentaire. Lausanne dispose d'un potentiel éolien important qui doit être valorisé au même titre que celui des toits des bâtiments sur sol communal pour le solaire photovoltaïque (potentiel total de l'ordre de 100 GWh).

Quelle est votre politique énergétique?

Elle se décline sur deux axes: le développement de productions renouvelables et la promotion de l'efficacité énergétique. Les SiL mènent des projets dans les domaines de l'hydraulique (optimisation de l'aménagement de Lavey, +75 GWh, nouvel aménagement à Massongex-Bex), de l'éolien (EolJorat, 80 GWh), du solaire (30 GWh d'ici à

2020), de la biomasse (1 GWh en projet) et de la géothermie profonde (projet AGEPP à Lavey: 29 GWh de chaleur et 1,5 GWh d'électricité). Les SiL exploitent aussi un réseau de chauffage à distance à Lausanne grâce notamment à la récupération de la chaleur de l'usine d'incinération des déchets TRIDEL. Pour ce réseau, les SiL évaluent la possibilité de produire un biocombustible à partir de bois pour remplacer l'utilisation du gaz pour la production de pointe en hiver. En matière d'économies d'énergie, les SiL ont installé des réducteurs de tensions dans plusieurs bâtiments communaux et réduit fortement la consommation des grandes fontaines ornementales. Ils proposent à leurs clients différentes subventions et prestations en matière d'audit énergétique et un programme de maîtrise de la demande d'énergie est en cours d'élaboration.

Jean-Yves Pidoux,
directeur des Services
industriels de la Ville
de Lausanne (SiL)



PME: LA SUCCESSION, ENJEU CRUCIAL

– Collombey-Muraz –

A l'initiative de la Banque Raiffeisen du Haut-Léman, une vingtaine de chefs d'entreprises ont participé à deux tables rondes, premières du genre organisées par Raiffeisen en Suisse. Ces plateformes de discussions très ouvertes et participatives ont traité de la question sensible de la succession au sein des entreprises – au nombre de 300 000 dans notre pays. 20 % d'entre elles seront confrontées à un changement de propriétaire dans les cinq prochaines années. Parmi les invités, le président de l'Union valaisanne des arts et métiers et conseiller aux Etats Jean-René Fournier a d'ailleurs rappelé que rien qu'en Valais 300 à 400

entreprises chaque année doivent trouver une solution.

Les discussions étaient animées par Giovanni Giunta, directeur Suisse latine de la Fondation pour la transmission des PME, dont Raiffeisen est un partenaire important et privilégié. «Le dialogue et les amorces de solutions concrètes pour les patrons de PME restent insuffisants. Indépendante et neutre, notre fondation apporte son soutien, gratuitement ou à peu de frais en fonction du degré d'expertise, pour trouver la bonne recette», souligne Giovanni Giunta.

La participation enthousiaste ainsi que l'écho très positif reçu des personnes



Les tables rondes ont permis à une vingtaine de patrons d'aborder ouvertement les problèmes liés à la succession.

présentes témoignent de la pertinence de réunions en petits comités. A ce propos, le directeur de la banque locale Blaise Fournier relève: «En vingt et un coups de fil, nous avons réuni vingt personnes, c'est dire si le sujet est d'actualité». Et Stéphane

Bétrisey, responsable de la clientèle entreprise, de préciser: «Nous souhaitons nous profiler comme la référence compétente et professionnelle pour la clientèle commerciale régionale. Ce type de manifestation en est une belle illustration.»



DÉPART AU TESSIN

– Romandie –

Une fois n'est pas coutume, la boucle romande s'élancera d'Ascona au Tessin, le 29 avril prochain. Les cyclistes traverseront ensuite les Genvallin pour rejoindre le Valais. Après une étape dédiée aux sprints entre Sion et Montreux, la course se corse avec plus de 3500 m de dénivelé entre Le Bouveret et Aigle le jour suivant. L'étape

en boucle sera accueillie par Fribourg et le contre-la-montre final se déroulera le 4 mai à Neuchâtel, avec une arrivée au Stade de la Maladière.

Présentes tout au long du parcours, les Banques Raiffeisen romandes, sponsors du Tour, ne manqueront pas de participer également sur place à l'événement.



GUIDE POUR L'INTÉGRATION

– Moutier –

Alain Girardin, directeur du Siège Suisse romande de Raiffeisen Suisse, a remis, au nom de la Fondation du Centenaire, un chèque au

Centre de Développement Socioculturel de Moutier, une association qui aide les émigrés dans leur intégration en Suisse.

Pourquoi ce soutien?

Raiffeisen est convaincue que la diversité vécue au quotidien est une source d'enrichissement et que celle-ci se répercute directement et positivement dans le cadre professionnel. Le Groupe a d'ailleurs intégré depuis des années ce principe dans sa culture d'entreprise grâce au programme Diversity.

A quoi l'argent va-t-il servir concrètement?

A la réalisation d'un guide de gestion interculturelle en entreprise. Cet ouvrage, qui sera publié en français et en allemand, vise à promouvoir l'éthique dans l'économie et, plus concrètement, à favoriser la compréhension des problématiques liées à la migration et leurs répercussions dans le cadre du travail.



MUSÉE HIGH-TECH!

– Lausanne –

Après 2 ans de travaux, le Musée Olympique à Lausanne vient de réouvrir ses portes. Les visiteurs peuvent y découvrir l'esprit olympique grâce à un parcours muséal déployé sur plus de 3000 m² d'exposition et trois étages. **Tuyau:** entrée gratuite pour les sociétaires munis de leur carte de débit/crédit.

BANQUECAFÉ: UN PLUS POUR LES CLIENTS

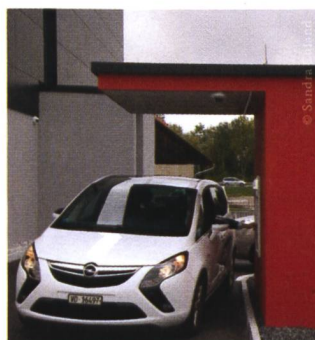
– Rossens –

Six mois après l'ouverture des nouveaux locaux à Rossens et du lancement, par la même occasion, de la première BanqueCafé de Suisse romande, les échos de la clientèle sont très positifs. Mise en place par la Banque Raiffeisen Cousimbert, la nouvelle formule plaît. «Les clients apprécient notre nouvelle banque. Ils s'y sentent bien», se réjouit le président de la direction Manfred Vonlanthen.

La banque offre ainsi, en plus de la compétence du conseil et de la performance des produits et prestations,

la touche émotionnelle qui fait la différence.

Avec une déclinaison d'espaces dédiés à l'accueil et au conseil personnalisés – sans compter la mise à disposition du premier bancomat drive-in fribourgeois – la recherche du bien-être a été le moteur de ce projet. «Qu'on ne s'y trompe pas, la BanqueCafé fait partie intégrante de la banque. Nous voulons créer des lieux et des moments de partage avec les clients. Le contact direct fait partie de l'ADN de l'entreprise», souligne encore Manfred Vonlanthen.



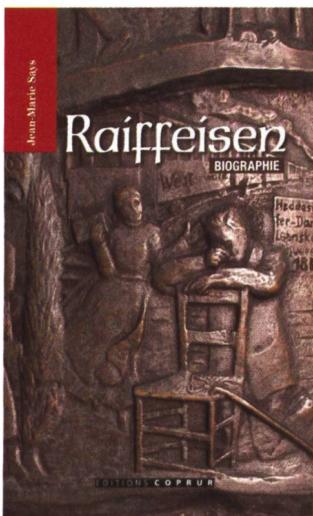


OUVERTURE À PLAINPALAIS: QUARTIER JEUNE ET DYNAMIQUE

– Genève –

Connaissant une croissance des plus réjouissantes – 692 millions de francs de somme de bilan et quelque 7200 sociétaires au 31 décembre 2013 – la Banque Raiffeisen Genève Rhône vient de s'installer depuis début mars dans de nouveaux locaux au cœur de Genève. A proximité de quatre campus universitaires, jouxtant la célèbre plaine de Plainpalais, lieu populaire par excellence avec son skate parc, sa place de jeux et ses marchés, l'agence de

Plainpalais mise sur une clientèle urbaine et jeune. L'accent architectural du bâtiment fait écho à cette relation forte avec la ville par l'utilisation de matériaux bruts (béton, panneaux en bois). Une zone de conseil et un espace libre-service avec des bancomats/versomats occupent le rez-de-chaussée de cet immeuble de trois étages chargé d'histoire. Il abritait autrefois la première mairie libre de la commune de Plainpalais (qui a fusionné avec celle de Genève en 1930).

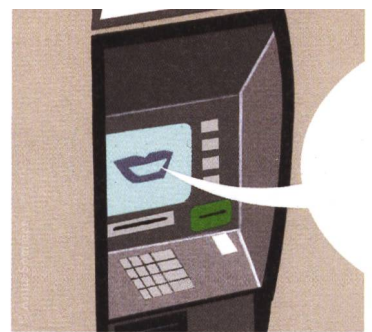


PREMIÈRE BIOGRAPHIE DE FRÉDÉRIC-GUILLAUME RAIFFEISEN

– Strasbourg –

Auteur de plusieurs ouvrages notamment sur l'histoire du mutualisme, Jean-Marie SAYS signe la première biographie en langue française consacrée à Frédéric-Guillaume Raiffeisen, l'homme et son œuvre. Même si le monde a beaucoup évolué, l'esprit coopératif insufflé par le fondateur reste encore très vivant.

«Raiffeisen, biographie», Jean-Marie SAYS, Editions Coprur, ISBN: 978-2-84208-226-0

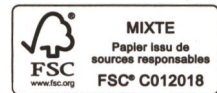


LES BANCOMATS PARLANTS

– St-Gall –

De plus en plus de bancomats Raiffeisen sont équipés d'un logiciel pour malvoyants. Actuellement, il y a env. 70 bancomats parlants. Domenica Griesser de la Fédération suisse des aveugles et malvoyants à St-Gall est bien heureuse de ce progrès: «Cela me donne de la liberté.»

Conditions d'abonnement: Panorama peut être demandé – à l'exemplaire ou par abonnement – gratuitement auprès de votre Banque Raiffeisen.



printed in
switzerland

IMPRESSUM

Editeur:

Raiffeisen Suisse société coopérative

Responsable éditorial: Nikodemus Herger

Rédacteur en chef: Pius Schärli

Edition française: Philippe Thévoz

Edition italienne: Lorenza Storni

Conception, mise en page: Agentur Paroli AG, Witikonstrasse 80, 8032 Zurich: Oliver Suter, Tanja Hollenstein (direction de projet, rédaction, production), Christoph Schiess (art director)

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/ff/panorama

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

Impression, abonnements et envoi:

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

Mode de parution: Panorama paraît six fois par an; 102^e année; tirage (REMP 2012): 266 582 ex. en allemand, 90 157 ex. en français, 53 595 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

Indications juridiques: toute reproduction n'est autorisée qu'avec l'accord formel de la rédaction. Les informations publiées dans ce magazine n'ont aucune valeur promotionnelle et ne représentent pas une recommandation d'achat ou de vente. L'objectif est d'informer. La performance passée ne donne aucune garantie sur les développements futurs. Concours Panorama: les concours ne donnent lieu à aucune correspondance et la voie juridique est exclue. Les envois sous enveloppe ne sont pas pris en compte. Les collaborateurs des Banques Raiffeisen et de Raiffeisen Suisse ne peuvent pas y participer.

OFFRE POUR LES SOCIÉTAIRES RAIFFEISEN



UN RICHE PROGRAMME DE SPECTACLES POUR L'ÉTÉ

Texte Claudio Zemp

A l'approche du printemps, nous avons une irrésistible envie de grand air. Raiffeisen a d'excellentes idées pour préparer cette saison de festivals. La carte (sur les deux pages suivantes) indique toutes les destinations proposées aux sociétaires à prix avantageux. Un panorama de tous les avantages!

Les sociétaires Raiffeisen ne connaissent pas la fatigue printanière. Déjà l'été arrive, avec son large choix de manifestations en plein air et de festivals aux quatre coins de la Suisse et pour tous les goûts musicaux. Entre le 11 et le 20 juillet, par exemple, des stars internationales se produisent au festival Moon and Stars de Locarno. Trop loin le Tessin? Venez applaudir de grands artistes comme Status Quo ou Amy Macdonald au festival Stars in Town de Schaffhouse. Les sociétaires Raiffeisen bénéficient de 25 % de réduction pour ces deux manifestations.

Tambours et trompettes

Le calendrier des événements résonne d'éclats de rire (Comedy Festival à Montreux), de sons de grosse caisse et de cornemuse (Tattoo à Saint-Gall). Envie de blues au printemps? Les festivals de musique de

Bâle ou de Lucerne sont pour vous. Des montagnes retentissent les plus belles voix, avec des réductions jusqu'à 50 % pour les sociétaires: Zermatt Unplugged, Voices on Top au Rondo de Pontresina ou les journées estivales de Münchenstein avec Nena. Le printemps éclot aussi dans le Valais, avec le festival Caprices à Crans-Montana. Et les sociétaires Raiffeisen profitent de 25 % sur le spectacle poético-loufoque Cyclope.

L'événement phare

Le festival Heitere est le grand classique des manifestations en plein air. Il aura lieu cette année du 8 au 10 août à Zofingen. A vos agendas! L'heure est résolument à la fête sur le Zofinger Hausberg. Cet open air est en lui-même un tel «happening» que le programme musical en devient presque secondaire. D'ailleurs, dans l'ombre de Heitere, un autre festival s'est imposé à Zofingen. Les amateurs de culture en plein air seront comblés lors des Moonlight Classics, organisés du 21 au 24 août dans la vieille ville.

Cirque et cinéma

Pourquoi ne pas organiser un superbe Tour de Suisse de festival en festival? Les

sociétaires Raiffeisen bénéficient de 25 % de réduction pour la tournée du Cirque Knie, de la première représentation à Rapperswil à fin mars 2014 à la dernière à Lugano. Le comique cette année s'appelle «David Larible, le clown des clowns». Les séances de cinéma open air sur 20 sites, du lac de Constance au lac Léman, sont aussi à prix réduits.

Sport et culture

Le suspense est au rendez-vous ce printemps avec la Raiffeisen Super League. Les sociétaires bénéficient de 50 % de réductions sur les matches du dimanche. Et si le soleil du printemps se montre timide, le Passeport Musées de Raiffeisen est lui toujours là. Faisons peau neuve avec l'exposition «Make up – aufgesetzt ein Leben lang» actuellement au Musée des cultures de Bâle. Ou partons trouver la chaleur au château de Berthoud, avec l'excursion en Amazonie proposée par le Musée d'ethnologie.

Bref: un programme 2014 sous le signe de la gaieté, de la diversité et du spectacle! Cochez dès maintenant vos préférences sur la carte!

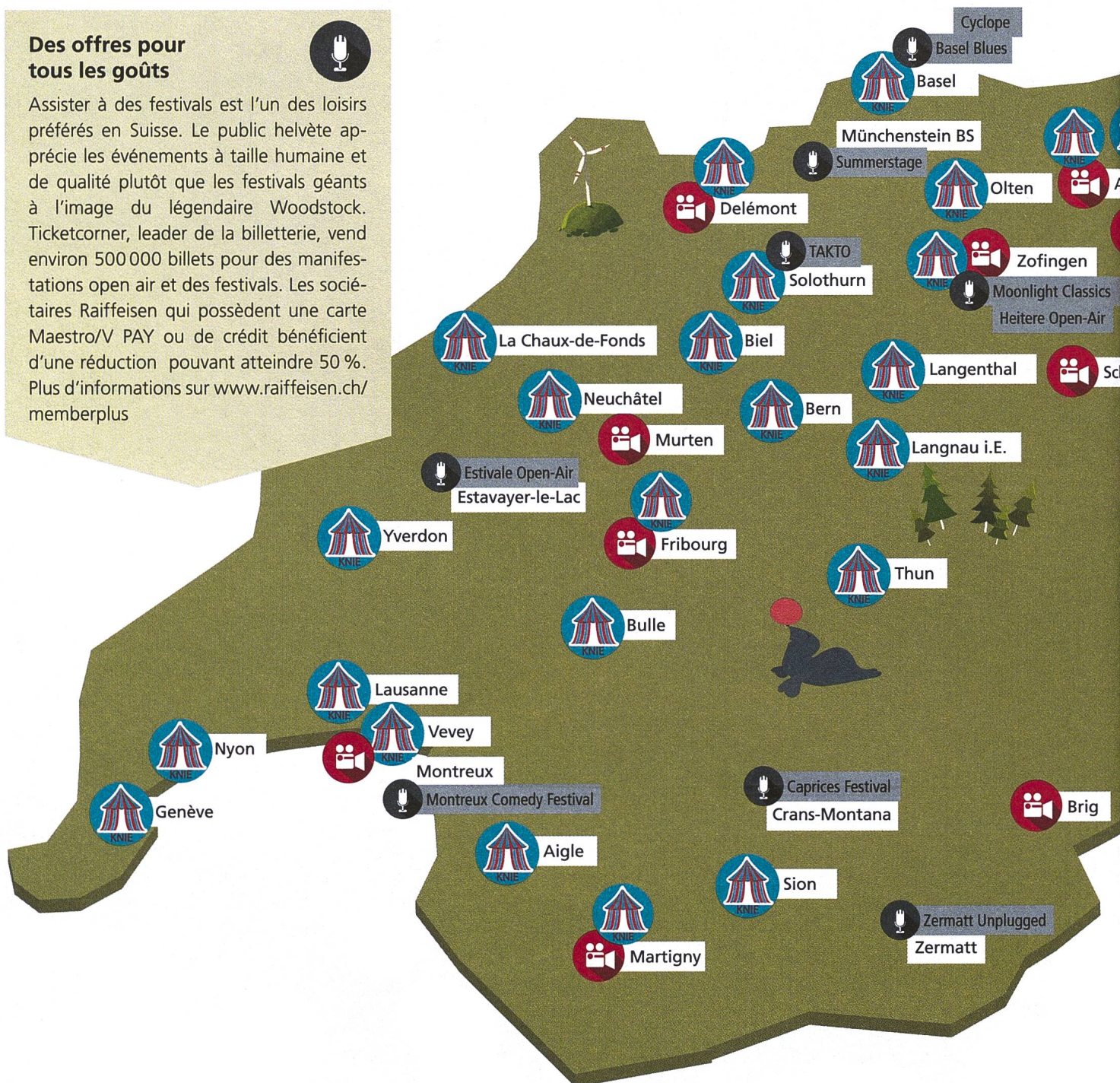


LES SOCIÉTAIRES BÉNÉFICIENT DE PLUS DE LOISIRS À PETITS PRIX

Des offres pour tous les goûts



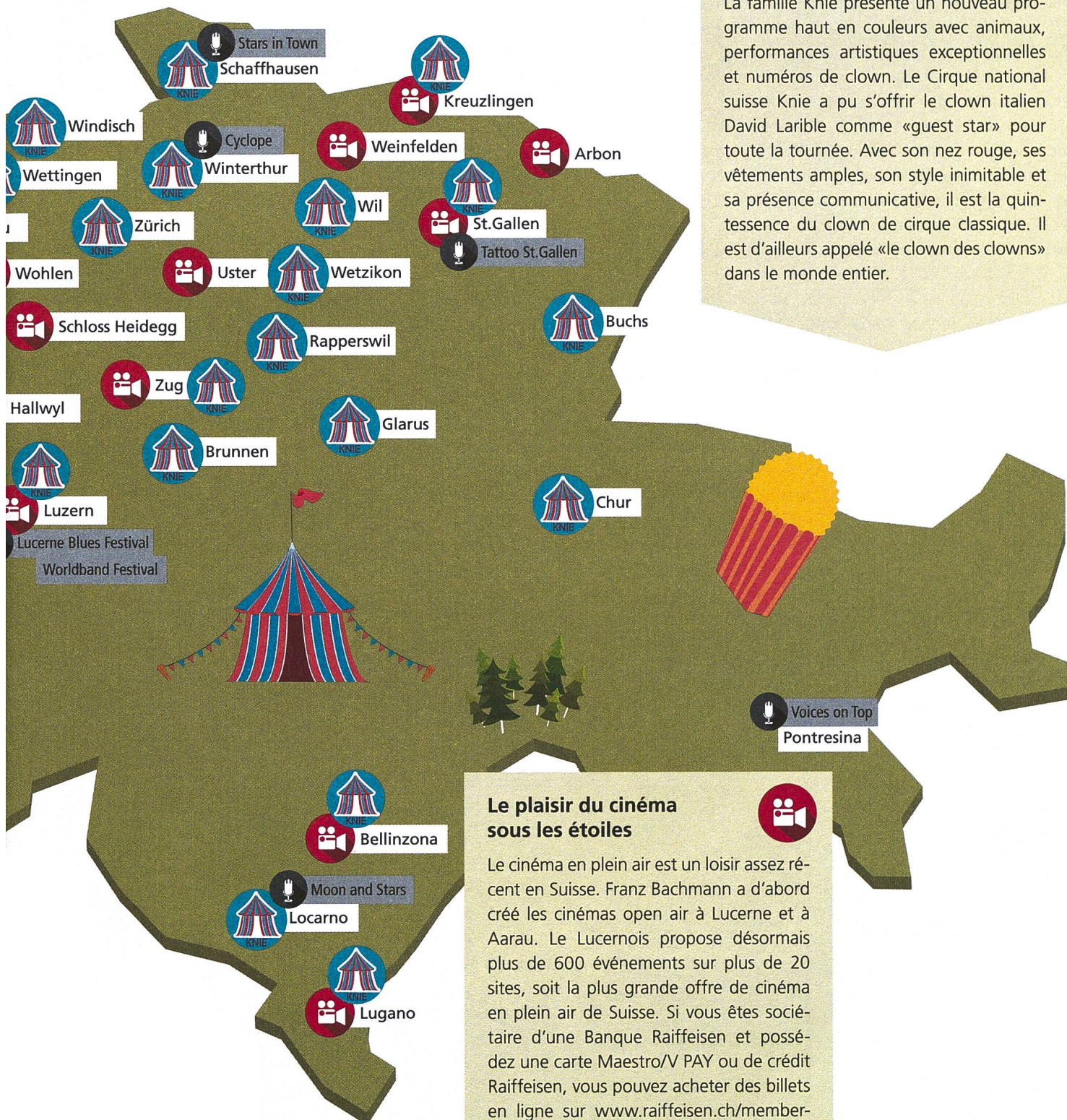
Assister à des festivals est l'un des loisirs préférés en Suisse. Le public helvète apprécie les événements à taille humaine et de qualité plutôt que les festivals géants à l'image du légendaire Woodstock. Ticketcorner, leader de la billetterie, vend environ 500 000 billets pour des manifestations open air et des festivals. Les sociétaires Raiffeisen qui possèdent une carte Maestro/V PAY ou de crédit bénéficient d'une réduction pouvant atteindre 50 %. Plus d'informations sur www.raiffeisen.ch/memberplus



Le Cirque Knie 2014 avec le clown David Larible



La famille Knie présente un nouveau programme haut en couleurs avec animaux, performances artistiques exceptionnelles et numéros de clown. Le Cirque national suisse Knie a pu s'offrir le clown italien David Larible comme «guest star» pour toute la tournée. Avec son nez rouge, ses vêtements amples, son style inimitable et sa présence communicative, il est la quintessence du clown de cirque classique. Il est d'ailleurs appelé «le clown des clowns» dans le monde entier.



Le plaisir du cinéma sous les étoiles

Le cinéma en plein air est un loisir assez récent en Suisse. Franz Bachmann a d'abord créé les cinémas open air à Lucerne et à Aarau. Le Lucernois propose désormais plus de 600 événements sur plus de 20 sites, soit la plus grande offre de cinéma en plein air de Suisse. Si vous êtes sociétaire d'une Banque Raiffeisen et possédez une carte Maestro/V PAY ou de crédit Raiffeisen, vous pouvez acheter des billets en ligne sur www.raiffeisen.ch/member-plus avec 25 % de réduction.



CAPRICES 2014, ÇA DÉMÉNAGE

La 11^e édition du Caprices Festival se déroulera du 11 au 19 avril 2014 avec un nouveau concept, de nouvelles infrastructures et des pointures dans divers genres musicaux. Les sociétaires Raiffeisen bénéficient de rabais allant jusqu'à 25 %.

Caprices s'installe au cœur de la station de Crans-Montana, transformée pour l'occasion en une grande zone festivalière. La scène principale prendra place au départ des télécabines pour Cry d'Err. En contrebas, on trouvera «Le Village», un espace ouvert à tous qui accueillera des concerts de musiciens renommés et en devenir. A deux pas, la «Street» hébergera les stands de cuisine du monde et du terroir valaisan. Six nouvelles scènes



Le groupe marseillais IAM sera à Crans-Montana.

satellites, comme le Pacha ou L'Xellent, accueilleront des dj renommés et des artistes rock, pop et jazz.

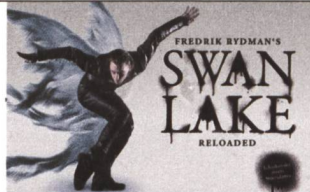
Le premier week-end du festival sera dédié aux musiques électroniques avec Richie Hawtin, Marco Carola, Carl Cox, Jeff Mills, Gesaffelstein, etc. Durant la semaine, la station vibrera au rythme du

festival avec concerts gratuits, animations dans les rues et soirées dans les satellites. Lors du second week-end, on retrouvera des concerts d'artistes renommés tels que Ziggy Marley, Irma, le trio Plaza Francia, IAM, Ska-P, George Clinton Parliament/Funkadelic. Un rendez-vous à ne pas manquer!

HIGHLIGHTS

BILLETS ET INFOS: RAIFFEISEN.CH/MEMBERPLUS

Swan Lake Reloaded
8 – 13 avril 2014
Théâtre du Léman, Genève
25 % de rabais



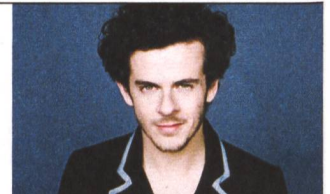
Zermatt Unplugged
Aloe Blacc, Katie Melua,
Jamie Cullum, Mick Hucknall
8 – 12 avril 2014
25 – 50 % de rabais



Thriller – live
2 et 3 avril 2014
Theater 11, Zurich
25 % de rabais



Michaël Gregorio
15 mai 2014
Arena, Genève
25 % de rabais



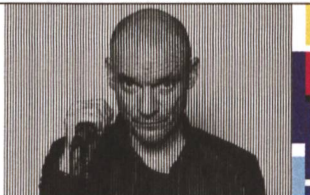
Ballet Revolución
1 – 13 avril 2014
Bâle et Zurich
25 % de rabais



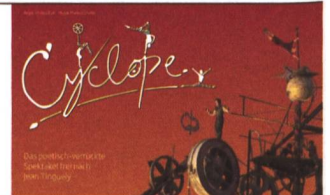
Mamma Mia!
14.5 – 8.6.2014
Musical Theater, Bâle
25 % de rabais



Gaëtan Roussel
29 mars 2014
Salle des fêtes, Thônex
25 % de rabais



Cyclope
25.2 – 23.8.2014
Winterthour et Bâle
25 – 50 % de rabais





VOYAGER SANS STRESS NI BOUCHONS

Texte Pius Schärli Photo CFF

Depuis bientôt 15 ans, RailAway SA incite les Suisses à sortir avec ses offres de loisirs et de divertissement. Entretien avec le gérant de la branche loisirs des CFF.



René Kamer, gérant de RailAway SA

PANORAMA: Utilisez-vous vous-même les offres de RailAway?

René Kamer, gérant depuis 1999: J'ai moi-même testé la plupart des offres avec beaucoup de plaisir au cours des 15 ans d'existence de RailAway. La nouveauté mondiale du téléphérique CABRIO du Stanserhorn m'a particulièrement impressionné.

Qu'appréciez-vous particulièrement les clients RailAway?

Les 1,6 million de clients que nous comptons chaque année apprécient la diversité de nos offres combinées, mais aussi les réductions sur les transports en commun, qui peuvent atteindre 30 %, ainsi que les prestations complémentaires comme l'entrée au Musée Suisse des Transports ou dans d'autres musées. De plus, la réservation est très simple: soit directement dans une gare de Suisse, soit 24 heures sur 24 sur le site www.cff.ch/loisirs-et-vacances.

Quelles offres les sociétaires Raiffeisen ne doivent-ils pas manquer au printemps 2014?

Personnellement, je recommande l'offre avec 30 % de réduction pour le Monte Brè. Le trajet pour se rendre au Tessin est déjà une expérience inoubliable.

Pourquoi considérez-vous les excursions le week-end particulièrement intéressantes?

Nous constatons avec plaisir que nos offres sont aussi très demandées en semaine. Toutefois, c'est le week-end que la demande est la plus élevée. Et c'est aussi pourquoi toutes les installations de loisir fonctionnent.

Les gens apprécient de plus en plus de se rendre aux festivals en transports en commun.

Nous constatons en effet une croissance très marquée chaque année. La première raison est sans doute que de plus en plus d'organismes misent sur ce type de transport. Et pour cause: les billets des festivals sont à prix réduit, le trajet confortable et il n'y a pas de problème pour stationner.

OFFRES RAILWAY DESTINÉES AUX SOCIÉTAIRES RAIFFEISEN

www.raiffeisen.ch/memberplus



Luge dans les Fideriser Heuberge

- 30 % de réduction sur le voyage en train à Jenaz et retour
- 30 % de réduction sur la navette Jenaz-Fideris et retour
- 30 % de réduction sur la navette pour les Heuberge
- location de luge



Papiliorama Kerzers

- 30 % de réduction (30 % dans la communauté tarifaire Libero, 10 % dans la communauté tarifaire Frimobil) sur le voyage aller et retour jusqu'au Papiliorama de Chiètres
- 30 % de réduction sur l'entrée



Monte Brè

- 30 % de réduction sur le voyage aller et retour en train à Lugano
- Voyage aller retour Lugano-Cassarate, Monte Brè (zone 100 Arcobaleno) à prix réduit
- 30 % de réduction sur le funiculaire jusqu'au Monte Brè (montée ou descente)



Offa, 9 – 13.4.2014

- 30 % de réduction sur le voyage aller et retour jusqu'à St-Gall
- 30 % de réduction sur le transfert
- 30 % de réduction sur l'entrée



QUELQUE CHOSE DE PRÉVU POUR DIMANCHE?



La Raiffeisen Super League entre dans sa phase décisive: le FC Bâle va-t-il remporter son 17^e titre de champion, le cinquième de suite depuis 2010? L'un des quatre poursuivants, FC Lucerne, Grasshopper Club, BSC Young

Boys ou FC Saint-Gall, va-t-il créer la surprise? Assistez au match et vibrez dans le stade au moment décisif. Vous pouvez encore assister à dix matches à moitié prix le dimanche jusqu'au dernier tour, qui aura lieu le 18 mai. Si vous êtes

sociétaire Raiffeisen, il vous suffit de posséder une carte Maestro/V PAY ou de crédit Raiffeisen.

Billets et informations complémentaires sur:

www.raiffeisen.ch/memberplus



UNE EXCURSION FAMILIALE EN ROUGE ET BLEU

Plus qu'un match de football: les Family Days Raiffeisen offrent encore plus de divertissement lors de certains matches du dimanche. Une bonne raison de voyager à travers toute la Suisse.

Texte Claudio Zemp **Photo** Raiffeisen Suisse

Ce dimanche matin, Dario (12 ans) et Nico (10 ans), de Domat/Ems, faisaient la tête, comme toujours lorsqu'une randonnée est au programme. Mais dans le train entre Coire et Bâle, ils ont dû deviner la véritable destination du voyage en

famille: les deux fans des YB n'allaient pas dans les montagnes mais à un match au Stade Saint-Jacques de Bâle! Le Family Day Raiffeisen est une excellente idée, raconte Conrad Mark, le père de Dario et de Nico: «Une superbe excursion en famille à un prix intéressant, c'était vraiment cool!» Ce matin-là, Dario et Nico ne s'attendaient pas à s'amuser autant en quittant la maison équipés en randonneurs.

L'idée des Family Days Raiffeisen est assez récente. A ce jour, trois stades et quatre équipes de la Raiffeisen Super League participent. La première session

a connu un franc succès, raconte Monika Schäfli, responsable de projet Sponsoring & Events: «Les retours ont été très positifs. Nous avons été particulièrement heureux que tant de personnes de toute la Suisse participent aux premiers Family Days.» Les supporters ont en particulier beaucoup apprécié de découvrir leur club lors d'un match à l'extérieur. Autre pôle d'attraction: la tente Raiffeisen installée près du stade où les joueurs viennent signer des autographes. Avant le match, un tirage au sort désigne l'heureux «ball kid» qui aura l'honneur d'apporter le ballon sur le terrain.

Réservation en ligne

Plusieurs Family Days sont à nouveau prévus cette saison. Si vous souhaitez participer à l'un d'entre eux (www.raiffeisen.ch/familyday), vous pouvez vous inscrire dès maintenant sur Internet et nous vous préviendrons lorsque les dates seront fixées. Les prix sont familiaux et incluent le trajet en transports en commun. La journée coûte par exemple 49 francs pour un parent et son filleul, ou 119 francs pour deux parents et leurs quatre enfants. Les billets pour le match de football, les trajets aller et retour, les bons de restauration et boisson ainsi qu'une petite surprise sont compris dans le prix.

Le nombre de places par événement est limité. Si un Family Day est complet, un autre sera toutefois rapidement proposé. Pour la famille Mark, le deuxième essai a été le bon!

www.raiffeisen.ch/familyday



Les Family Days Raiffeisen offrent des journées divertissantes pour tous.

POUR LES ENFANTS DE TOUTE LA SUISSE

Les Raiffeisen Football Camps entament la nouvelle saison. Avec plus de «camps», plus de «fun» dans plus d'endroits. Qu'en disent les jeunes? Rien que d'y penser, ils trouvent l'idée méga cool, super et top.

Texte Claudio Zemp

Si les enfants ne disent rien, c'est souvent que tout va bien. Ils veulent juste un ballon et de la place pour jouer. Et

ils vont être comblés cette année: 64 Raiffeisen Football Camps seront organisés, d'Herisau (AR) à Courtemaîche (JU). Au moins 64 bonnes raisons de laisser les enfants s'amuser et taper dans le ballon.

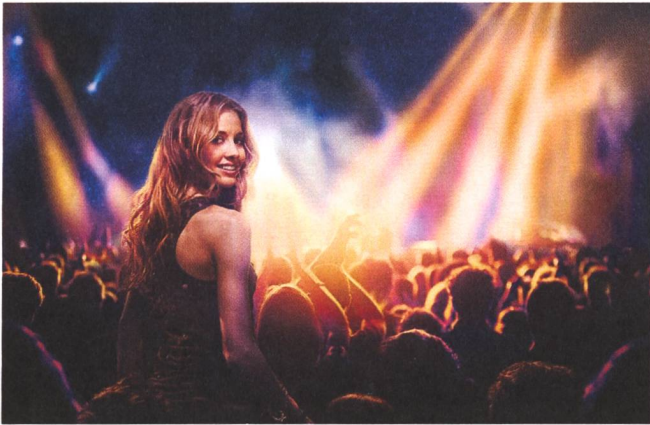
Entre fin mars et octobre, un Raiffeisen Football Camp au moins est organisé dans chaque canton. Du lundi au vendredi de 10 h à 16 h, des entraîneurs professionnels s'occupent des enfants et leur apprennent la technique du football de manière ludique, en donnant priorité au divertissement et à l'esprit d'équipe. Pour faire le plein d'énergie, un repas adapté est prévu pour les

jeunes sportifs. De plus en plus de filles participent par ailleurs aux Raiffeisen Football Camps avec autant d'enthousiasme que les garçons.

Les Raiffeisen Football Camps sont ouverts aux filles et garçons de 6 à 15 ans. Le stage de 5 jours comprend les repas de midi, les boissons, les collations, les activités du programme et un super équipement de football avec un ballon: le tout pour 215 francs par enfant.

Pour s'inscrire et réserver sa place:

www.raiffeisenfootballcamps.ch



Concerts jusqu'à 50 % moins cher

Rock, pop, comédie musicale, humour ou cirque – en tant que sociétaire Raiffeisen, vivez de grands moments à petits prix.



Les matches du dimanche à moitié prix

Vivez en direct la Raiffeisen Super League! En tant que sociétaire, profitez d'assister aux matches du dimanche à moitié prix.



Passeport musées gratuit

Bénéficiez en tant que sociétaire Raiffeisen d'entrées gratuites dans plus de 470 musées suisses – jour après jour, dans toute la Suisse.



Excursions à moitié prix

Chaque année, les sociétaires Raiffeisen découvrent une région de villégiature suisse et payent leurs nuitées et excursions à moitié prix.

PROFITEZ DU SOCIÉTARIAT RAIFFEISEN

Vous trouverez toutes les offres de tourisme et de loisirs pour les sociétaires sur www.raiffeisen.ch/memberplus. Les fans de concerts et de comédies musicales seront comblés, tout autant que les férus de voyages, les fans de football et les amoureux des musées.

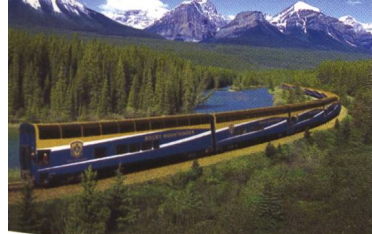
En tant que sociétaire Raiffeisen, vous bénéficiez sur chaque offre d'avantages exclusifs tout en payant moins.

www.raiffeisen.ch/memberplus



Cartes journalières de ski à moitié prix

Grâce au sociétariat Raiffeisen, vous pouvez profiter tout l'hiver 2013/14 de 17 domaines skiables.



L'Ouest canadien

Des Rocheuses au Pacifique,
en train et en bus

Au programme de ce superbe circuit: glaciers et forêts à perte de vue, villes fascinantes, parcours en train jusqu'au Pacifique, croisière à travers le Passage Intérieur et itinéraire « First Passage to the West » à bord du Rocky Mountaineer.

Les temps forts en un coup d'oeil

- Confortables vols de ligne Air Canada
- Parc national de Banff, Lake Louise et Lake Moraine
- Icefield Parkway, une des plus belles routes du globe
- Parc national de Jasper avec croisière sur Maligne Lake
- Impressionnant trajet en train jusqu'au Pacifique
- Croisière dans le célèbre Passage Intérieur
- Observation des baleines à Robson Bight Eco Reserve
- Vancouver Island avec parc national de Pacific Rim et Tofino
- Visites d'Edmonton, Victoria, Vancouver et Calgary
- « First Passage to the West » à bord du Rocky Mountaineer

Dates de voyage
(19 jours, 18 nuits)
02.09 – 20.09.2014

Prix par personne
CHF 8'350.– en chambre double

Les plus belles voies ferrées de Norvège et de Suède

Côtes découpées de fjords, vallées sur fond de sommets enneigés, cascades rugissantes et vertes prairies, lacs par milliers et davantage de forêts encore... les paysages de Norvège et de Suède nous offrent un spectacle de toute beauté !

Les temps forts en un coup d'oeil

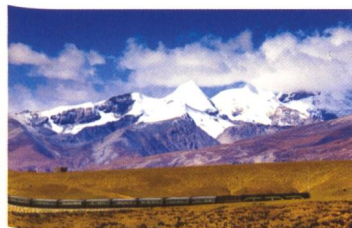
- Les plus belles voies ferrées de Scandinavie: d'Oslo à Bergen par le train de Bergen et de Flåm, de Trondheim à Bodø par le train du Nordland, de Narvik à Östersund par la ligne du train du minerai de fer et de l'Inlandsbanan, à travers la Laponie et la toundra suédoise
- Trajet en bus tout en contrastes de Bergen à Geiranger, d'île en île, à travers ponts et fjords
- Croisière Hurtigruten dans le Geirangerfjord – la perle des fjords norvégiens – de Geiranger à Molde
- La visite des capitales Oslo et Stockholm
- Tour des îles Lofoten en bus

Dates de voyage
(15 jours, 14 nuits)
22.07 – 05.08.2014

Prix par personne
CHF 6'550.– en chambre double

Autres passionnants circuits en train

Grand circuit au Tibet avec train de Lhassa



Hauts sommets, monastères paisibles, distances inouïes... Notre périple sur le toit du monde conduit à Lanzhou, puis Xining, au Tibet oriental, où nous prenons le train pour Lhassa. De là, circuit de 8 jours en bus jusqu'au camp de base de l'Everest. Retour par Xi'an (armée de terre cuite) et Shanghai.

14.05 – 31.05.2014
03.09 – 20.09.2014
18 jours, dès CHF 6'980.–

Ecosse / Irlande



En Ecosse – avec Edimbourg, Glasgow, l'île de Skye ou les terres mystérieuses des Highlands, ou en Irlande – avec sa légendaire convivialité, ses moutons et sa côte sauvage baignée par l'Atlantique, les Îles Britanniques offrent un superbe écrin à nos voyages ! Découvrez avec nous les multiples facettes de ces magnifiques régions !

Ecosse: 30.08 – 07.09.2014
9 jours, dès CHF 3'790.–
Irlande: 24.08 – 31.08.2014
8 jours, dès CHF 2'790.–

Hambourg, côte Baltique et Berlin



Le nord de l'Allemagne, côté villes & côté mer ! La côte Baltique allemande est une région très appréciée pour ses stations balnéaires pimpantes, ses belles villes hanséatiques, son architecture gothique de brique rouge et ses îles, à l'instar de Rügen et ses falaises de craie. Au programme également, les villes d'Hambourg et Berlin.

08.06 – 14.06.2014
07.09 – 13.09.2014
7 jours, dès CHF 1'570.–

Courts séjours en Suisse



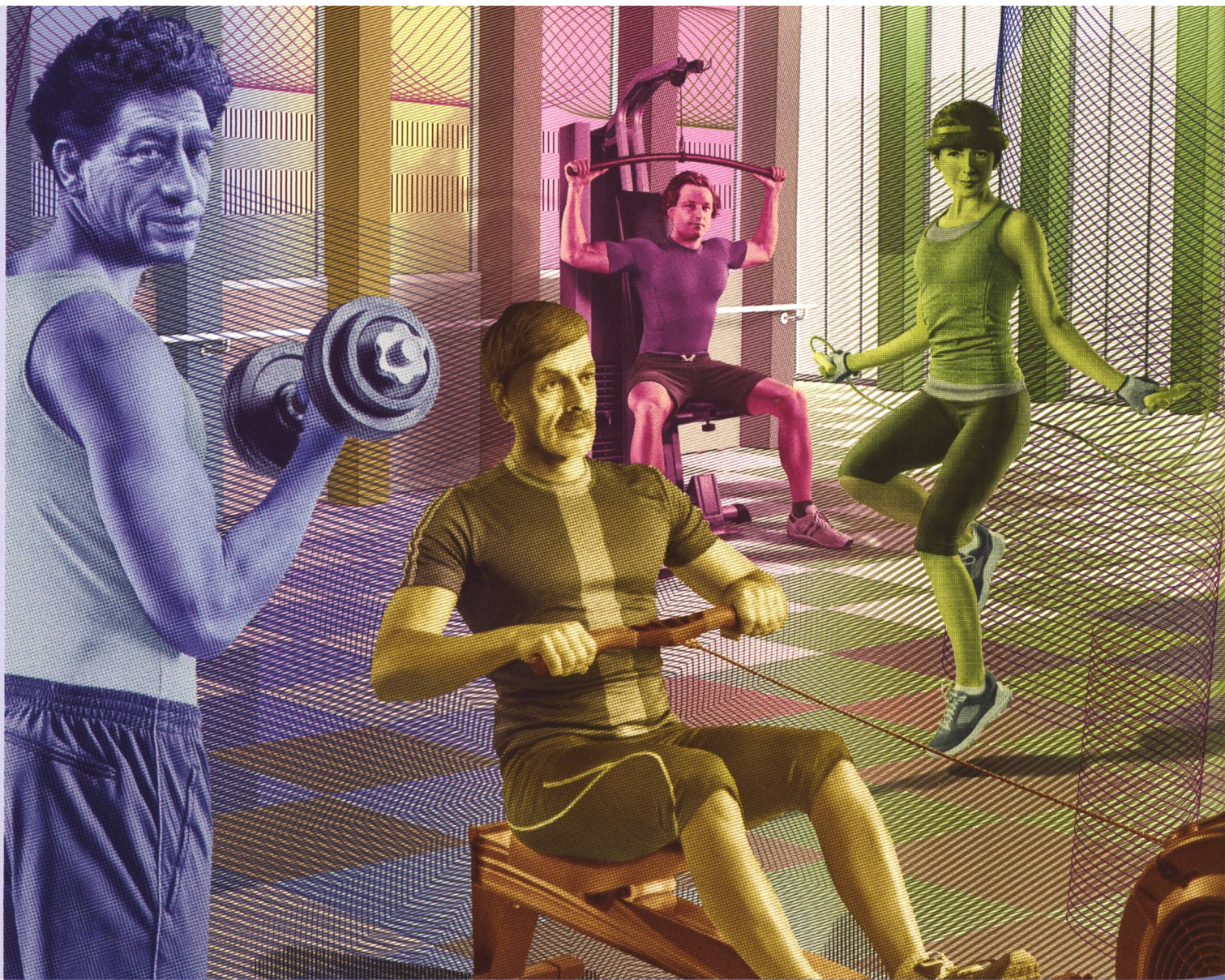
Des glaciers aux palmiers à bord des légendaires Express des Glaciers et de la Bernina, train à vapeur de la ligne sommitale de la Furka ou car postal à l'assaut des plus beaux cols de Suisse, ZRT vous propose toute une gamme de voyages en train, en bus et en bateau – à réaliser au sein d'un groupe accompagné ou en individuel, en toute indépendance. Savourez simplement votre voyage, nous nous occupons de tout le reste !

Nombreux départs
Mai – octobre 2014



ZRT Zermatt Rail Travel SA
Av. de Cour 74 • 1007 Lausanne
Tél. 021 622 00 60 • info@zrt.ch

Rendez-vous sur www.zrt.ch pour d'autres voyages en train.



Plus de punch pour votre argent avec le conseil en placement Raiffeisen.

Grâce à notre conseil en placement compétent, fiable et sur mesure, faites fructifier votre argent dès aujourd'hui. Nous vous indiquons comment placer au mieux votre capital et lui donner plus de punch. Prenez rendez-vous avec l'un des conseillers en placement de votre Banque Raiffeisen.

www.raiffeisen.ch/plusdepunch

Ouvrons la voie

RAIFFEISEN