

Zeitschrift: Suisse magazine = Swiss magazine
Herausgeber: Suisse magazine
Band: - (2003)
Heft: 163-164

Rubrik: Infoconso

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: 29.03.2025

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

Shopping de luxe et articles pour " Lui "

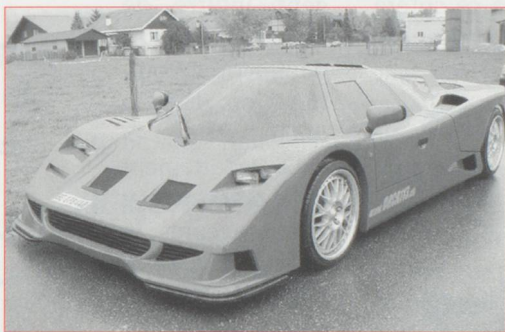
Le shopping de luxe de " l'homme moderne ", consiste à pouvoir s'offrir ce qui est rare avec facilité. Mieux, d'être de ceux qui se distinguent en optimisant temps et " défonce du consommateur "... La Suisse innove pour satisfaire aux exigences des plus capricieux.



Orca C113 : la voiture suisse qui va battre tous les records.

Les constructeurs automobiles suisses sont rares ; il est vrai que cela a peu d'importance, quand on se limite à ne faire que ce qu'il y a de mieux !

Hier la firme Monteverdi fabriquait des GT élégantes ; aujourd'hui, les constructeurs suisses Sbarro ou Rinspeed font dans le confidentiel.



En marge des constructeurs d'automobiles de sport, René Beck a passé 13 années à mettre au point son projet et 15 000 heures de travail.

Son créateur a

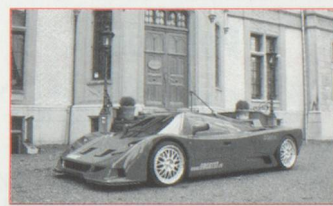
commencé à tracer les formes de la voiture en 1987, en recherchant une aérodynamique poussée (Cx de 0,26 seulement) et en y associant des matériaux très légers : la carrosserie est façonnée en fibre composite, le châssis en aluminium et en titane pour atteindre un poids total de 750 kg.

Pour obtenir un cocktail explosif, il faut rapporter ce poids plume à la puissance du moteur.

Avec ses 380 CV, l'Orca C113 affiche 1,97 kg/CV, soit 2,07 kg de moins que la Ferrari Enzo ! Elle est surtout un véhicule de sport prototype bien qu'elle soit homologuée pour la route. Le moteur d'origine Volvo (5 cylindres 2,3 litres turbocompressés de la V70 R) atteint 0 à 100 km/h en 3,5 secondes, et place notre bête de course dans le peloton de tête des " supercars " : Une Porsche GT2 atteint 315 km/h et a

besoin d'une seconde supplémentaire pour passer de 0 à 100 km/h, l'Enzo exécute cette accélération en 3,65 secondes. Un million d'euros a déjà été investi dans ce projet. En attente de nouveaux investisseurs, l'objectif affiché de la part du constructeur est d'atteindre les 12 à 15 voitures vendues par an à l'horizon de 2004.

Pour voir le bolide, rendez-vous sur le stand Castrol au Salon de Genève en mars 2003 et en avril au concours d'élégance de la villa d'Este, sur les bords du lac de Côme en Italie. Pour rouler à bord et atteindre les 330 km/h, il vous faudra déboursier 150 000 euros.



Caractéristiques techniques :

Moteur 5 cylindres en ligne 20 soupapes turbo.
Cylindrée 2 319 cm³
Puissance 380 CV.
Boîte manuelle 5 vitesses
Poids 750 kg
Vitesse maxi 330 km/h
 0 à 100 km/h 3,5 s
Prix 150 000 euros
Internet : www.orca113.ch

ALEXANDRE PIERQUET

Blacksocks.com : abonnez-vous à la livraison de vos chaussettes !

Acheter des chaussettes est devenu détestable. Forts de ce constat, deux Suisses, Samy Liechti (32ans) et Marcel Roth (39 ans), ont lancé un site internet, qui permet de faire son shopping en quelques cliques. Moyennant un abonnement de 69 euros, le souscripteur recevra 3 livraisons annuelles de trois paires de chaussettes noires.

Des produits de qualité, le choix des tissus et des modèles, ont permis à nos deux compères de passer la barre des 15 000 abonnés en vendant 220 000 paires depuis la création de leur start-up en 1999.

Le marché des hommes modernes étant conquis, nos deux businessmen suisses s'attaquent maintenant au marché féminin, en leur proposant des chaussettes blanches ! Cible : le personnel hospitalier... Ouf !

www.blacksocks.com

