

BULLETIN 6

www.credit-suisse.ch/bulletin

PRÉVOYANCE INDIVIDUELLE
AIDE-TOI,
LA BANQUE T'AIDERA

SÉRIE EURO
PAS À PAS VERS
LA MONNAIE DE 2002

E-BUSINESS
TRUCS ET ASTUCES POUR
RÉUSSIR SON SITE WEB

LES «PÈRES» DU CULTE DE LA JEUNESSE SAVOURENT LA

VIEILLESSE



RETRAITE ACTIVE POUR LES EMPLOYÉS DE BANQUE QUI, AVEC DYNAMISME
ET AGILITÉ, VEILLENT À « CRÉER DE LA VALEUR » POUR LEUR ORGANISME.
BANQUE LEU, GYMNASTIQUE SENIORS, STETTBACH (ZH), 10 H 55.

FOCUS : VIEILLESSE



Des jupons de soie rose contre la peur de la vieillesse, de la déchéance et de la mort

Berta était vieille. Les photos montrent une grande et grosse femme vêtue de longues robes noires. Dans son visage à larges pommettes, des lèvres pleines et sensuelles semblent témoigner d'une beauté passée.

Pourtant Berta n'a jamais été belle, même si ses yeux gris-vert ne laissaient pas indifférent. On y lisait la joie, le refus, la tristesse et, le plus souvent, une gaieté franche et chaleureuse. On n'échappait pas aux yeux de Berta.

Lorsque Berta faisait sa lessive, de gigantesques jupons de soie rose pendaient sur la corde à linge derrière chez elle. Lorsque Berta se levait, un parfum sucré se répandait rapidement à travers la maison. Ce parfum s'appelait «Je reviens», et Berta l'avait acheté à Paris.

Berta riait de mes tragédies d'enfant sans jamais se moquer. C'est avec Berta que j'ai découvert le théâtre, et c'est aussi avec Berta et ses invités exotiques que j'ai passé ma première nuit blanche. Sous les arbres de son jardin, j'ai voyagé avec Berta à travers le monde, infiniment exaltée et infiniment rassurée. Berta est morte depuis

plus de trente ans. Elle a vécu comme tous les plus de 60 ans de sa génération. Son mari, un homme un peu rigide, était mort jeune, ses cinq enfants étaient adultes, et dans sa vieillesse, Berta avait pris la liberté de vivre sa vie comme elle l'entendait.

Contrairement à la génération actuelle des plus de 60 ans, Berta avait échappé à l'obligation de rester jeune à tout prix. Les jeunes vieux de l'an 2000 ont créé il y a trente ans le dogme de l'éternelle jeunesse et beaucoup d'entre eux sont aujourd'hui condamnés à le vivre, assis sur leurs confortables retraites et tremblants devant la menace de la vieillesse. Car la vieillesse est pour eux synonyme de déchéance physique et psychique, de complète dévalorisation dans un monde juvénile. Elle reflète la peur de la mort.

Malgré ses handicaps physiques, malgré la menace de la mort, Berta s'amusait. Et lorsque la peur de la vieillesse, de la déchéance et de la mort s'abat sur moi, je revois les jupons de soie rose de Berta sur la corde à linge, et je me sens infiniment exaltée et infiniment rassurée.

ROSMARIE GERBER, RÉDACTION BULLETIN



Leu FundsStar de la Banque Leu – le mandat de gestion de fonds de placement

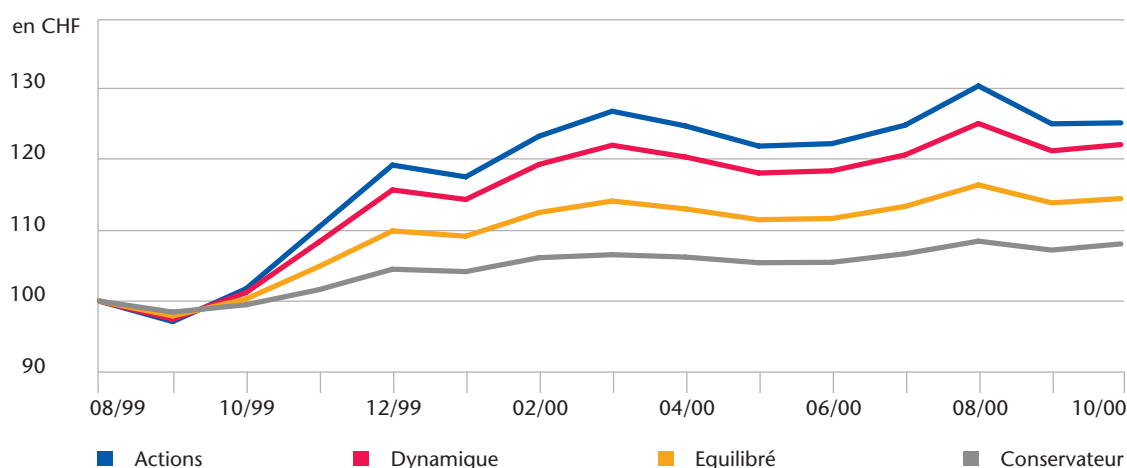
Le point de ralliement des meilleurs gestionnaires mondiaux de fonds de placement

- Gestion de fortune professionnelle
- Sélection des meilleurs fonds de placement mondiaux
- Conditions attrayantes

Adoptez Leu FundsStar pour bénéficier simultanément d'une diversification optimale et d'une performance nettement supérieure à la moyenne! Vous choisissez tout d'abord une stratégie de placement en adéquation avec votre profil de risque. Ensuite, la Banque Leu reproduit votre stratégie personnelle en ne retenant que les meilleurs fonds de placement de leur catégorie. Vous avez dès lors l'assurance que votre patrimoine est géré en permanence selon les principes reconnus de la stratégie de placement de la Banque Leu et adapté aux conditions prévalant sur les marchés monétaires et des capitaux internationaux.

Informations détaillées sur cet instrument de placement performant de la Banque Leu pour des montants de 100 000 CHF au minimum sous www.leu.com

Performance Leu FundsStar CHF



Cette forme de mandat de gestion vous intéresse-t-elle? N'hésitez pas à nous appeler.

Téléphone 01 219 21 00
FundsStar.mail@leu.com



Banque Leu SA, Bahnhofstrasse 32, 8022 Zurich
Téléphone 01 219 11 11, www.leu.com

FOCUS : VIEILLESSE

- 6 **Gagnants** | Une génération de retraités heureux
- 12 **Perdants** | Vieux et pauvres, ils meurent plus tôt
- 16 **Ages et cultures** | De la vénération à l'abandon
- 20 **Prévoyance individuelle** | Pour une vieillesse cinq étoiles
- 24 **A chacun sa mort** | Une nouvelle de Ruth Schweikert

ACTUEL

- 28 **Le secret bancaire** | Oswald J. Gröbel, CEO Private Banking
- 33 **Youtrade** | Au cœur de la Bourse avec Nokia
- Service d'investissement paneuropéen** | msn
- Business au féminin** | Les femmes investissent sur le Net

ECONOMIC RESEARCH

- 34 **Secteurs économiques en 2001** | Le frein de l'or noir
- 38 **Impôts** | Les actifs vont passer à la caisse
- 41 **Nos prévisions conjoncturelles**
- 42 **Surperformance** | Avec des portefeuilles diversifiés
- 44 **Euro** | Le compte à rebours **NOUVELLE SÉRIE** €
- 49 **Nos prévisions pour les marchés financiers**

E-BUSINESS

- 50 **Portail financier** | Markus Gisler et le cybersuccès
- 54 **Site Internet** | Avantages concurrentiels et nouveaux clients
- 57 **@propos** | «Slurp» et statistiques

SERVICE

- 58 **Swisscard AECS** | Le «tout-carte» à l'avenir?

SPONSORING

- 62 **Jazz** | All Blues attire les foules
- 65 **Agenda**

CARTE BLANCHE

- 66 **Concilier éthique et profit** | Rolf Aeberli

6

Détente, divertissement, développement :
les papy-boomers ont le vent en poupe.

28

Oswald J. Gröbel : « Jamais les clients n'ont
eu un tel service dans le private banking. »

34

Prévisions 2001 : pression sur l'industrie,
prospérité pour les services.

Entreprises,
investisseurs,
consommateurs :
l'euro est en route.

44

62

Trouble shooter, manager et présentateur :
Johannes Vogel, All Blues Konzert GmbH.



PARTOUT DANS LE MONDE, LA VIEILLESSE APPARTIENT AUX VEUVES. Les hommes ont en effet une espérance de vie nettement plus courte. Mais ils ont aussi plus de chances de rencontrer une nouvelle âme sœur. Selon le sociologue zurichois François Höpflinger, ce **DÉSÉQUILIBRE** qui frappe la gent masculine s'explique notamment par un taux d'accidents et de suicides plus élevé jusqu'à la quarantaine. Dans le même temps, mécanismes immunobiologiques et système hormonal favorisent la longévité des femmes. L'espérance de vie des deux sexes varie toutefois fortement **D'UNE RÉGION À L'AUTRE DU GLOBE.**

ESPÉRANCE DE VIE MOYENNE EN 1996

	Hommes	Femmes	Veuvage à 60 ans et plus		Pourcentage de femmes chez les plus de 75 ans	
	Age		Hommes	Femmes	1996	2025
Suisse	75 ans	81 ans	12 %	38 %	65 %	59 %
France	74 ans	82 ans	14 %	46 %	65 %	60 %
Ouganda	40 ans	41 ans	11 %	53 %	48 %	62 %
Etats-Unis	73 ans	79 ans	11 %	42 %	64 %	58 %
Japon	77 ans	83 ans	10 %	44 %	64 %	60 %

GAGNANTS: LES SENIORS

La génération des plus de 60 ans mène grand train.
Elle a cessé de travailler, profite de l'existence, vit éternellement
et offre cependant peu de prise au conflit des générations.

PAR ROSMARIE GERBER, RÉDACTION BULLETIN



«En moyenne, lit-on dans le quotidien suisse Tages-Anzeiger, la tranche de la population qui vient de parvenir à l'âge de la retraite dispose d'un **PATRIMOINE DE 180 000 FRANCS**, patrimoine qui avoisine même les 700 000 francs dans le canton de Zurich.» Selon une étude menée par l'institut IHA, Hergiswil (LU), 2 millions de consommateurs de plus de 50 ans injectent dans l'économie pas moins de 1,3 milliard de francs chaque année. Sur les 50–74 ans, l'IHA précise: «**CONSOMMATEURS EFFRÉNÉS**, ils n'ont plus pour souci premier de surveiller leur train de vie afin de léguer à leur descendance un gros bas de laine.» C'est ce que confirme aussi une étude réalisée par une banque allemande et publiée à l'automne 1999: au seuil de la retraite, les plus de 55 ans s'aventurent sur le marché allemand de l'immobilier. D'après les calculs de l'établissement financier, ces jeunes vieux pourraient bien consacrer à leur habitation **QUELQUE 70 MILLIARDS DE DEUTSCHEMARKS DANS LES QUINZE ANS À VENIR**. On ne s'étonnera pas, dès lors, de voir la prestigieuse marque Bentley lancer cet avertissement aux jeunes amateurs de belles carrosseries: «N'y pensez même pas, jeunes gens. Tournez la page!»

Ils ont plus de 60 ans et prennent soin de leur forme physique et intellectuelle. Mois après mois, ils engrangent la retraite que leur verse l'Etat et la cagnotte qu'ils perçoivent de leur caisse de pension, de sorte qu'ils sont assis sur un confortable matelas financier (voir encadré). La plupart de ces jeunes retraités ont pleinement profité des années de prospérité économique et surmonté sans dommages les années de crise. Et pendant que cette tranche d'âge, qui représente 15% de la population, mord à belles dents dans la vie, les actifs s'inquiètent de l'effritement des retraites et de l'effondrement du système de santé induit par le vieillissement de la population. Des craintes que ne démentent d'ailleurs nullement les statistiques: en 2010, un cinquième de la population suisse pourra faire valoir ses droits à la retraite. Or à la même date, l'AVS devra faire face à un déficit de financement de 4,7 milliards de francs. Dans ces conditions, on ne s'étonnera guère de voir le chef de l'Administration fédérale des finances, Peter Siegenthaler, pourtant d'obédience socialiste, tirer l'oreille des milieux économiques qui avancent sans cesse davantage le seuil fatidique de la retraite pour les salariés. Alors que dans le même temps, son parti plaide pour un abaissement de l'âge de la retraite. Peter Siegenthaler s'explique: «Je suis convaincu qu'un jour viendra où, pour des raisons purement économiques, nous devrons recourir aux seniors.»

A la chasse aux pandas

Le vieillissement de la population, pour l'heure encore bien vécu, n'est pas un phénomène spécifiquement suisse. Mais alors qu'aux Etats-Unis, tous les secteurs de l'économie font les yeux doux aux consommateurs âgés, l'Europe occidentale commence seulement à découvrir le formidable vivier que représente cette catégorie de la population. Ce qui ne l'empêche pas de s'armer par médias interposés pour une véritable guerre des générations.

C'est le cas notamment en Italie où le Cnel, Conseil national de l'économie et du travail, à Rome, a prévu une multiplication par trois, à l'horizon 2045, des fonds nécessaires aux caisses de retraite publiques. Une occasion en or pour Giuliano da Empoli, étudiant en droit de 23 ans, de publier un brûlot de 130 pages où il affirme que les plus de 40 ans sont aussi bien protégés que «les pandas de l'Himalaya».

Mais notre agitateur italien n'est pas isolé. Reimer Gronnemeyer, sociologue allemand, peint lui aussi un tableau plutôt sombre de la future cohabitation entre générations, estimant que les personnes âgées seront de plus en plus perçues par les jeunes comme des vieillards avides et des parasites insatiables.

Une autre voix se joint à ce concert pessimiste, celle de l'expert économique et ancien éditeur du très respecté quotidien «The Independent», Paul Wallace, qui prévoit au XXI^e siècle le marché baissier le plus durable de l'histoire, parce que les nouveaux seniors convertiront leurs économies et investissements en liquidités pour s'assurer une retraite heureuse.

Pas de conflit entre jeunes et vieux

Pendant que dans le reste de l'Europe les passions s'exacerbent, la Suisse fait une fois de plus figure de havre de paix. D'après François Höpflinger, «le conflit des générations se nourrit tout au plus d'idées abstraites. Car la réalité est autre: les relations entre jeunes et vieux se sont considérablement détendues depuis que les retraités sont de plus en plus nombreux à vivre de manière autonome.» Or le sociologue zurichois sait de quoi il parle, puisqu'il a présidé le groupe d'experts qui, dans le cadre du Programme national de

recherche PNR 32, vient de passer à la loupe la santé, le bien-être matériel et l'environnement social des seniors en Suisse. L'un de ses collègues bâlois, Ueli Mäder, n'hésite pas à employer des termes plus explicites: «Tenter de faire passer les retraités pour des pique-assiettes, c'est se fourvoyer dans une guerre totalement artificielle.»

Quoi qu'il en soit, les retraités pourraient bien être amenés à jouer un rôle important dans une autre guerre, celle du logement. Car si en 1990 à peine 4% des 65-79 ans et moins d'un quart des plus de 80 ans vivaient en maison de retraite ou dans des établissements médicalisés, en 1996, un foyer sur quatre comptait un retraité.

La famille et les amis

Tandis que dans leurs vieux jours, les messieurs ont tendance à s'engager dans une nouvelle relation afin de partager plaisirs, réconfort et vie en société (voir encadré), beaucoup de femmes choisissent de vivre seules, mais pas solitaires. Car, n'en déplaise aux Cassandraes, les relations familiales jouent à plein. Selon l'étude PNR 32, 70% des personnes âgées voient un de leurs enfants au moins une fois par semaine et entretiennent des contacts réguliers avec leurs petits-enfants, pratiquant avec eux nombre d'activités sociales: sport, manifestations culturelles, vacances...

Mais la retraite ne se savoure pas qu'en famille. Mobiles, nos aînés soignent également leurs relations sociales. A Genève, le nombre de seniors n'ayant pas d'amis proches est tombé entre 1979 et 1994 de 37 à 19%. Une enquête réalisée à Zurich en 1997 a révélé que seuls 10%



Ueli Mäder

«Vilipender les personnes âgées, c'est un peu se moquer de sa propre ombre»



Si le patrimoine des jeunes vieux ne cesse de croître, leur statut social et leurs convictions politiques demeurent inchangés. François Höpflinger: « **UNE VIEILLESSE BIEN VÉCUE** passe avant tout par le niveau de formation. Elle dépend également des moyens financiers des retraités. » Pour le sociologue zurichois, les retraités issus de **MILIEUX INTELLECTUELS ONT UN AVANTAGE SUR LES AUTRES**: « Les connaissances techniques vieillissent rapidement. L'expérience revalorise les compétences sociales. » En ce qui concerne la génération des 60 ans et plus, l'activité intellectuelle est aussi liée à un niveau de vie élevé: 58,4% des retraités hommes qui fréquentent les bancs de l'université du troisième âge de Zurich ont des **REVENUS SUPÉRIEURS À 8 000 FRANCS PAR MOIS**, et 32,8% de leurs homologues féminines vivent avec un conjoint percevant plus de 8 000 francs par mois.



François Höpflinger

«Si tous les retraités émigraient,
nous aurions la plus belle des
crises économiques»

des plus de 70 ans vivaient en reclus et que la plupart d'entre eux (voir page 13) appartenaient aux laissés-pour-compte de la génération dite économiquement prospère.

Les seniors sont en bonne forme physique et psychique. Le Centre inter-facultaire de gérontologie de Genève a du reste constaté, lors d'une étude menée sur l'état de santé psychique des retraités AVS des cantons de Genève et du Valais, que les pathologies dépressives ont sensiblement reculé entre 1979 et 1994. François Höpflinger: «Cette étude a débouché sur un résultat surprenant: le bien-être moral et physique des retraités est majoritairement avéré. Par contre, la santé psychique des 20-40 ans est beaucoup plus inquiétante que celle de leurs aînés.»

Des «parasites», vraiment?

Force est cependant de reconnaître que vers l'âge de 79 ans, l'existence dorée des nouveaux seniors est souvent perturbée par de graves problèmes de santé. Et loin d'être uniquement des consommateurs effrénés ou des mordus du jeu, les «insatiables parasites» de Reimer Gronnemeyer passent en fait les dix à vingt ans qu'il leur est donné de vivre en bonne santé à travailler bénévolement. L'Institut pour le management des associations de l'Université de Fribourg a calculé que les retraités effectuaient, à titre gracieux, pas moins de 20 millions d'heures de travail pour une contre-valeur annuelle de 350 millions de francs. Nos aînés accomplissent dans les communes, les églises et les maisons de retraite mille et une tâches dont il serait difficile de s'acquitter sans eux, la tendance actuelle étant aux restrictions de personnel. Ils ne se contentent d'ailleurs pas de jouer les grands-pères de substi-

tution mais contribuent aussi, comme le présument les experts, à la progression croissante de l'économie parallèle. Tenir la comptabilité contre une petite rétribution, faire des travaux de transformation dans une maison, prêter main-forte dans une galerie sont autant d'activités où nos jeunes retraités n'hésitent pas à déployer leurs talents et leurs capacités de travail.

Ou alors ils s'emploient, au sein d'associations, à redistribuer aux jeunes entrepreneurs les connaissances acquises dans les bureaux feutrés des multinationales. Pour preuve, 250 anciens cadres et dirigeants du monde de l'économie ont rejoint les rangs d'Adlatus (voir Bulletin Online). Contre 80 à 120 francs de l'heure, ils aident les petites entreprises en difficulté ou les jeunes souhaitant se lancer. Hansruedi Renfer, responsable régional à Berne et ancien directeur du service juridique de la Banque Populaire Suisse, précise: «Adlatus nous confronte à des problèmes intéressants tout en nous permettant d'étendre notre réseau de relations. Mais nous ne faisons appel qu'à des personnes en bonne santé physique et psychique, et disposant de compétences reconnues en la matière.» Et son collègue de Zurich, Jörg Ruegg, qui travaillait encore récemment comme conseil en gestion, d'ajouter:



JÖRG RUEGG ET HANSRUEDI RENFER,
ADLATUS, WWW.ADLATUS.CH

«Nous ne visons pas le chiffre d'affaires; ce que nous voulons, c'est aider nos clients à résoudre leurs problèmes.»

Pourtant, ces jeunes retraités ne méritent pas le royaume des cieux uniquement en raison de leur engagement dans la société ou de leur aptitude à cultiver leur jardin relationnel, mais aussi parce qu'en leur qualité de consommateurs, ils préservent les emplois d'actifs que le problème des retraites empêche de dormir. Sans compter qu'ils font connaître haut et fort leurs desiderata dans les magasins ou chez les prestataires de services et savent également se faire entendre de la société. De fait, leur bonne santé les amène à refuser les produits destinés aux personnes âgées. Une attitude que confirme François Höpflinger: «Passé la quarantaine, la personnalité ne change pratiquement plus.» Aussi nos jeunes retraités conservent-ils un penchant pour le luxe et rejettent-ils toute idée de déclin physique. Rien d'étonnant donc à ce que les publicitaires, les agences de voyages et les concessionnaires automobiles n'élaborent aucune stratégie publicitaire particulière à l'intention de ce seul groupe cible. «Pour nous, les jeunes retraités sont des clients précieux», nous confie la porte-parole de Kuoni SA. Dans ce contexte, l'étude menée par l'institut IHA (voir encadré) est éloquent: «Les 45-65 ans se sentent en moyenne quatorze ans plus jeunes. Un écart qui ne cesse d'augmenter avec l'âge pour atteindre son point culminant chez les personnes bénéficiant d'un statut social élevé et d'une bonne culture.» Il n'en demeure pas moins que ces jeunes vieux réclament tout de même – comme les Américains l'ont depuis longtemps remarqué – qu'on leur facilite un peu la vie. Paco Underhill, l'auteur de «La science du shopping», conseille vivement aux entreprises d'imprimer les brochures relatives à leurs produits en gros caractères et d'éviter le jaune et l'or qui, pour les yeux «moins jeunes», ont tendance à se confondre avec les autres couleurs.



Deux millions de consommateurs appartenant à la génération des plus de 50 ans dépensent bon an mal an 1,3 milliard de francs (voir encadré page 8). 10,3% de la population suisse et 16% des rentiers AVS ne prennent pas part à ces réjouissances **POUR CAUSE DE PAUVRETÉ**. Tels sont les chiffres qui ressortent d'une étude réalisée dans le cadre du Programme national de recherche 29 dirigé par le professeur Robert E. Leu, de l'Institut des études économiques de l'Université de Berne. **LA PAUVRETÉ TOUCHE AVANT TOUT LES FEMMES SEULES ET LES IMMIGRANTS**. Pourtant, seuls 10,7% des pauvres font valoir leur droit aux prestations complémentaires. Ils sont mal informés et craignent de s'adresser aux services officiels. En 1997, l'étude «Qualité de vie et pauvreté en Suisse» relevait laconiquement que la proportion de personnes considérant leur **ÉTAT DE SANTÉ COMME PEU SATISFAISANT** était nettement plus élevée dans les tranches de revenus inférieurs à 1 600 francs et, comme on pouvait s'y attendre, encore bien plus élevée chez les personnes âgées.

LES PERDANTS

Plus de 100 000 retraités sont pauvres. Malades, seuls, ils meurent plus tôt que les mieux lotis de leur génération.

**PAR ROSMARIE GERBER,
RÉDACTION BULLETIN**

Simone de Beauvoir écrit dans son essai «La Vieillesse» (1970) que la société ne se soucie de l'individu que dans la mesure où celui-ci lui apporte quelque chose. Et elle ajoute que les jeunes s'en rendent compte, car leurs craintes au moment d'entrer dans la vie active sont exactement les mêmes que celles de leurs aînés au moment d'en être exclus. Le Prix Goncourt accuse la société industrielle d'ignorer le respect dû à l'âge. Trente ans plus tard, son pamphlet laisse indifférent en Suisse, d'abord parce que les aînés ne ressentent plus cette dignité que l'âge est censé leur donner (voir pages 6-11). Mais Simone de Beauvoir se trompe aussi lorsqu'elle assimile l'entrée dans la vie active à la reconnaissance sociale.

Pauvres un jour, pauvres toujours

Même lorsqu'ils étaient actifs, les perdants de la génération bénie des plus de 60 ans n'ont guère profité de la prospérité de l'après-guerre. Ils ont toujours vécu en marge de la société de consommation et du système d'éducation. Vieillesse et pauvreté vont notamment de pair chez les femmes qui, en raison de qualifications insuffisantes ou d'obligations familiales, gagnaient trop peu pour s'affilier à une caisse de pension. Le même constat vaut pour les immigrants qui, durant leur vie

active, arrivaient tout juste à garder la tête hors de l'eau en effectuant des travaux non qualifiés ou occasionnels. Bref, selon une étude du Fonds national suisse, 117 000 hommes et femmes de plus de 60 ans sont pauvres. Et 16% des retraités gagnent moins de 2 100 francs par mois et auraient donc droit à des prestations complémentaires (voir encadré page 12).

«Retraités relativement bien lotis»


Les chiffres contenus dans l'étude nationale sur la pauvreté ont été recueillis en 1992. Peu après, la Suisse a été frappée par la plus grave crise économique qu'elle ait connue depuis les années 30. Lorsque l'enquête a été rendue publique en 1997, les travailleurs sociaux ont jugé les résultats trop optimistes. A cette époque précisément, les services sociaux de différentes villes et communes étaient submergés de demandes d'aide complémentaire. Celles-ci émanaient pour la plupart non pas de personnes âgées dans le besoin, mais de chômeurs en fin de droits et de «working poor», toujours plus nombreux. Au même moment, Hugo Fasel, conseiller national et président de la Confédération des syndicats chrétiens de Suisse, exprimait ses craintes face à la mise à l'écart prématurée des femmes d'un certain âge ayant tenu des emplois peu payés dans les restaurants, les hôpitaux et le secteur du nettoyage. Hugo Fasel redoutait que les intéressées soient condamnées à prendre

des emplois occasionnels sans couverture sociale. Il prédisait une nouvelle forme de paupérisation des personnes âgées. Robert E. Leu, responsable du programme national de recherche «Qualité de vie et pauvreté en Suisse» et professeur à l'Institut d'études économiques de l'Université de Berne, ne s'est toutefois pas laissé décontenancer par la sonnette d'alarme ainsi tirée par les gestionnaires de la pauvreté au quotidien: «Les retraités sont relativement bien lotis aujourd'hui.» A ce jour, nous ne disposons pas de chiffres actualisés susceptibles de confirmer le scénario de Hugo Fasel ou les conclusions plutôt optimistes de Robert Leu.

Fin 1997, cependant, les taux de pauvreté publiés par l'OCDE pour la génération des plus de 65 ans sont venus conforter l'économiste bernois dans son analyse. Alors que la Grande-Bretagne et les Etats-Unis étaient déclarés «champions» de la paupérisation, avec respectivement 30,5% et 22,7% de personnes âgées pauvres, les Pays-Bas et la Suède sortaient du lot avec des taux de 4,4% et 6,4%, la Suisse et l'Allemagne se situant dans la moyenne inférieure.

Les pauvres meurent plus tôt

La bonne position de la Suisse au classement international de la pauvreté ne change pas grand-chose aux problèmes des retraités à bas revenu. Selon l'Almanach Fischer 1999, la Suisse affiche le produit intérieur brut le plus élevé de tous



**L'ISOLEMENT SOCIAL ET LE MANQUE DE MOYENS
SAPENT L'ÉLAN VITAL DES FEMMES SEULES DE
PLUS DE 60 ANS.**

les pays de L'OCDE. Mais le sociologue bâlois Ueli Mäder estime que «les inégalités en termes de revenu et de fortune se creusent aussi chez nous. Les 20% de ménages les plus pauvres perçoivent 5,2% du revenu total, contre 46% pour les 20% les plus riches.» Les faits que Ueli Mäder mentionne dans son livre «Für eine solidarische Gesellschaft» (Pour une société solidaire) et qui servent de base à la recherche de nouveaux modèles de société ont amené son collègue zurichois François Höpflinger, professeur à l'Université de Zurich et responsable de l'étude du Fonds national «La vieillesse», à exposer la réalité en termes crus : «Avec l'âge, l'appartenance à une couche de la société prend plus de poids. La santé des classes inférieures est moins bonne que celle des classes moyennes ou supérieures. Beaucoup de gens souffrent de dépression, et les retraités qui vont vraiment mal meurent plus vite ; certains se suicident.»

19% des immigrants restent pauvres

Cet avenir sombre attend une bonne partie du million de travailleurs étrangers bénéficiant d'un permis d'établissement en Suisse. Les Italiens et les Espagnols de la première génération de migrants atteignent peu à peu l'âge de la retraite. Pendant la haute conjoncture, ils ont assumé des travaux physiquement pénibles dans les cuisines, les hôpitaux, les fabriques, les entrepôts et sur les chantiers. A présent, ils sont vieux, usés, plus souvent malades que la moyenne des personnes

âgées, et n'ont pas l'intention de retourner au pays pour y finir leur vie. Beaucoup d'entre eux ont vécu en Suisse avec leur famille ; 85% des immigrants âgés ont des enfants qui habitent à proximité.

L'Institut d'Anthropologie et de Sociologie de l'Université de Lausanne a demandé à des immigrants italiens et espagnols âgés de 55 à 64 ans et vivant dans les cantons de Bâle-Ville et de Genève quels étaient leurs projets d'avenir. 12% des intéressés dépendaient déjà des prestations de l'assurance invalidité. D'où le constat des chercheurs : «Pour beaucoup d'immigrants, partir à la retraite signifie se libérer d'un emploi qui servait uniquement à leur subsistance.» Pourtant, les travailleurs étrangers risquent bien de devoir déchanter, car l'étude sur la pauvreté met le doigt sur un point inquiétant : «Le risque de paupérisation est deux fois plus élevé chez les étrangers âgés de plus de 60 ans que chez les Suisses de la même tranche d'âge.» Si 8% des retraités suisses ont de la peine à joindre les deux bouts, 19% des travailleurs immigrés sont pauvres.

Pas d'argent pour les contacts

Ils n'ont pas d'argent à dépenser pour les loisirs. Très tôt atteints dans leur santé, la plupart d'entre eux n'ont pas les moyens de se payer des séances de fitness pour compenser ou retarder un peu les défaillances physiques dues à l'âge. Selon l'étude sur la vieillesse de François Höpflinger, ils habitent dans des appartements exigus, surpeuplés. Ils voient certes leurs enfants et petits-enfants plusieurs fois par semaine, mais leurs autres relations vont à vau-l'eau. D'ailleurs, même durant leurs plus belles années, ils ne participaient pas à la société de loisirs. Et une fois âgés, leur manque d'instruction les tient encore une fois à l'écart des cours de formation et des rencontres qu'ils pourraient y faire. François Höpflinger sait où ils trouvent de la compagnie : «Les associations de retraités constituent un point d'ancrage important pour les couches dé-

favorisées de la population.» A ceux qui n'ont pas travaillé dans une grande entreprise dotée d'une organisation ad hoc, il ne reste donc plus que les séries télévisées et toute l'amertume d'une vie passée dans l'ombre. L'isolement social et le manque de moyens sapent aussi l'élan vital des femmes seules de plus de 60 ans. Elles sont divorcées et ont dû quitter leurs beaux appartements modernes pour des logements anciens, moins onéreux.

Les femmes seules sont perdues

D'autres, à l'instar des travailleurs étrangers, ont toujours subvenu à leurs besoins avec de petits boulots : en 1996, 26% des femmes actives rapportaient moins de 2000 francs à la maison. Quand on a gagné aussi peu, on ne possède généralement pas de fortune et on a rarement droit aux prestations d'une caisse de pension. Et même si l'équation «vieillesse égale solitude» n'a plus forcément cours en l'an 2000, ces femmes manquent de contacts. Certaines essaient de lutter tant bien que mal contre la précarité en prenant des emplois occasionnels, mais beaucoup se plaignent de la solitude et sont déjà malades depuis longtemps.

La pauvreté des personnes âgées est discrète en Suisse. Les retraités qui tirent le diable par la queue se tiennent à l'écart des activités récréatives, économisent sur la nourriture et fuient les organisations d'entraide et les services officiels. Quelque part sur le Plateau suisse, Lina M. s'est adressée à un service de conseil de Pro Senectute. Célibataire et sans formation, elle a passé toute sa vie à accomplir de petits travaux et à s'occuper de ses parents malades. Depuis que Pro Senectute lui a obtenu des prestations complémentaires, il lui reste 1 000 francs par mois une fois payés son loyer et ses primes d'assurance maladie. Elle n'a pas été spécialement gâtée par la vie, dit-elle, mais lorsqu'elle entend combien perçoivent d'autres retraités, elle s'estime heureuse.

LES FONDS PAR-DESSUS TOUT ET TOUT SUR LES FONDS.

FONDS'
Die Schweizer Finanzmesse
01
8. – 10. Februar 2001
Kongresshaus Zürich

Nos fonds novateurs remportent un large succès et offrent d'excellentes perspectives à long terme, quelle que soit la manière dont vous souhaitez placer votre argent: actions, obligations, marché monétaire, immobilier ou fonds alternatifs. Intéressé(e)? Pour apprendre davantage sur nos produits et tout savoir sur les fonds, visitez notre stand (Kongressaal A). Nous vous renseignerons très volontiers.

www.csam.ch/funds

Credit Suisse Asset Management
The reason to invest.™



VÉNÉRÉS,
DÉLAISSÉS,
OUBLIÉS



Les Occidentaux idolâtrèrent les jeunes et diabolisent les vieillards. Ici, on devient vieux, ailleurs, on devient sage.

**PAR RUTH HAFEN,
RÉDACTION BULLETIN**

«Un vieillard qui meurt, c'est une bibliothèque qui brûle», affirme un dicton africain. C'est aussi l'avis d'Hamady Lam, citoyen sénégalais vivant en Suisse : «Les personnes âgées débordent de richesses intérieures. Nos grands-parents sont des livres qui racontent notre histoire et notre culture. Ils possèdent le savoir et la sagesse, déploient de l'amour et de la compassion.» Leur vaste expérience de la vie les amène à conseiller les plus jeunes. Hamady Lam s'est toujours senti beaucoup plus proche de sa grand-mère, qui l'a quasiment élevé, que de sa mère bio-

logique. «Les grands-parents sont à l'image de ces grands arbres chargés de branches, de feuilles et de fruits. Quand tu grimpes jusqu'au sommet, tu domines tout ; quand il fait trop chaud, tu profites de leur ombre ; et quand tu veux te cacher, ils te protègent.»

L'expérience et la sagesse sont des qualités peu prisées de la civilisation occidentale, qui considère plutôt les personnes prenant de l'âge comme un fardeau. Nos aînés ne travaillent plus, ne sont plus productifs et engendrent des coûts qui doivent être supportés par les

jeunes générations. Plus ils vieillissent, plus ils nous rappellent la fugacité de la vie humaine. Ce qui est particulièrement dur à admettre dans un système occultant la mort et la déchéance physique afin d'entretenir l'illusion de la jeunesse.

En considérant le sort apparemment enviable réservé aux aînés dans d'autres cultures, on ne peut s'empêcher d'éprouver une certaine déception à la vue du traitement qui leur est réservé en Occident. «Il s'agit d'un phénomène typique, qui consiste à faire porter à d'autres le poids de ses angoisses et de ses frustrations.



Cela engendre deux types de réactions contradictoires : la xénophobie et aussi l'idéalisation de ce qui nous est étranger», affirme Verena Tobler, ethnologue et chargée de cours à la Hochschule für soziale Arbeit (école supérieure de travail social) à Zurich. Pour cette scientifique, nous sommes victimes du «grass is greener syndrome», selon lequel l'herbe est toujours plus verte dans le pré du voisin!

Il serait naïf de croire que la situation des vieillards, dans notre société, était plus enviable par le passé : ils étaient en réalité beaucoup moins respectés, considérés et choyés qu'on l'imagine actuellement. «Mais ils évoluaient dans un monde qui accordait une plus grande place à l'individu», affirme Verena Tobler. Dès lors que l'estime s'acquiert davantage par les possessions matérielles que par l'âge ou l'expérience, ceux qui ne participent plus à la vie active ont une position de plus en plus inconfortable.

«Tu honoreras ton père et ta mère» : ce commandement biblique n'est plus appliqué à la lettre dans un système où chaque génération vit en vase clos et défend ses propres intérêts. Dans les microsociétés comme on en trouve en Afrique, les anciens jouissent encore d'un statut enviable dû à l'importance de leur rôle social.

La force de l'âge

L'Afrique est le continent où le respect dû aux aînés, notamment aux hommes, est le plus vivace. Au cours de ses nombreuses missions pour l'ONU et pour diverses organisations caritatives internationales, Verena Tobler a pu observer la vie quotidienne des personnes âgées sur le continent africain : «Dans les campagnes camerounaises, la répartition des terres est confiée au doyen. De nombreux villages sont encore dirigés par les anciens, qui tiennent conseil et assument des fonctions dirigeantes au sein des instances religieuses, économiques et sociales.» L'Afrique occidentale et l'Europe sont séparées par des milliers de kilomètres et par un énorme fossé culturel. Hamady Lam a épousé une Suissesse et vit depuis cinq ans dans notre pays. Il ne parvient pas à comprendre l'attitude de nombreux

Européens à l'égard des personnes âgées. Dans son pays, les membres de plusieurs générations cohabitent au sein d'une même famille. L'idée qu'une proportion élevée de personnes âgées finissent leurs jours dans des maisons de retraite lui est insupportable. «Envoyer ses parents dans un établissement pour personnes âgées parce qu'on n'a pas le temps de s'occuper d'eux, c'est leur mettre déjà un pied dans la tombe. Les êtres humains ne sont pas des animaux que l'on enferme dans des cages. Même les chiens de compagnie ont droit à leur promenade quotidienne.»

Sous l'effet de la modernisation, l'effondrement des valeurs traditionnelles dénoncé par Hamady Lam gagne également l'Afrique. Le fait que le système de prévoyance-vieillesse repose encore largement sur l'interpénétration des géné-



Hamady Lam, Sénégal

«Les grands-parents sont comme ces arbres chargés de branches, de feuilles et de fruits. Ils te protègent»

rations est la cause du problème : dans un premier temps, les parents s'occupent de leur progéniture, puis, l'âge venant, ce sont les enfants qui prennent soin de leurs géniteurs. A l'échelle mondiale, une grande majorité de personnes âgées ne disposent pas d'une prévoyance-vieillesse institutionnalisée du type de l'AVS helvétique et peuvent compter uniquement sur le soutien de leurs enfants. Ce système fonctionne assez bien, mais il arrive que les jeunes soient attirés par la ville et délaissent leurs parents. En l'absence de structures d'accueil, les conséquences sont inéluctables. «Au Cameroun, j'ai observé les effets de l'exode rural, quand les jeunes ne sont plus là pour s'occuper des aînés. Ceux-ci n'ont plus de moyens d'existence et sont pris en charge par les prêtres locaux», rapporte Verena Tobler, qui précise néanmoins que de tels comportements sont stigmatisés par la société et demeurent l'exception.

Le dénuement et l'abandon des personnes âgées, en Europe, est un phénomène social qu'il ne faut pas négliger. L'ethnologue allemande Dorle Dracklé commente dans son ouvrage «Alt und zahm?» les résultats d'une étude qu'elle a menée dans l'Alentejo, au sud du Portugal, l'une des régions les plus pauvres d'Europe.

Le suicide pour échapper à l'indigence

L'aide publique aux personnes âgées n'existe que depuis peu dans cette région. Avant l'introduction du système de rentes, les travailleurs agricoles dont les forces déclinaient étaient le plus souvent réduits à la mendicité. «Les ouvriers travaillaient la terre jusqu'au moment où leur santé déclinante les contraignait à échanger la pioche contre la sébile», se rappelle Vitorino, un habitant de la province. L'Alentejo connaît un taux de suicide effrayant chez les personnes âgées. Après avoir péniblement gagné leur autonomie au cours d'une vie de dur labeur, nombre de travailleurs ne peuvent accepter de vivre à la

charge de leurs enfants et préfèrent se suicider plutôt que de tomber dans la dépendance et le dénuement.

Ce genre de scénario est également courant en Chine. La pensée confucéenne témoigne certes un grand respect pour la vieillesse. La femme est soumise à l'homme, l'ignorant à l'érudit et le jeune à l'aîné. Dans le meilleur des cas, les Chinois d'un certain âge reçoivent protection et privilèges. La particule «lao», qui signifie vieux, est accolée à leur nom en signe de respect. Mais suite à la création de la République populaire de Chine, le confucianisme institutionnel a été balayé et le culte des ancêtres a perdu de son importance.

Le confort des villes

La vie dans les agglomérations chinoises est généralement plus facile que dans les campagnes, où les vieux sont souvent livrés à eux-mêmes lorsque les jeunes tentent leur chance en ville. Comme dans l'Alentejo, les régions rurales de Chine présentent un taux de suicide relativement élevé chez les personnes âgées. Avec l'introduction du régime de l'enfant unique, les vieux n'ont même plus la certitude de pouvoir être pris en charge par leurs descendants. Cette politique a permis assurément de freiner l'explosion démographique, mais elle est également à l'origine de nouveaux problèmes sociaux.

A l'aube du troisième millénaire, la société japonaise reste en revanche très marquée par la tradition. Celle-ci s'est même enrichie de nouvelles célébrations, comme le «Keiro no Hi», ou «journée du

respect pour les aînés», qui date de 1966. Ce jour-là, la nation japonaise adresse à ses citoyens les plus âgés ses vœux de longue vie et de bonne santé ainsi que ses remerciements pour avoir contribué par leur travail à la prospérité du pays. Des fêtes sont en outre organisées à l'occasion des 60^e, 70^e, 77^e et 88^e anniversaires des citoyens afin de célébrer leur longévité. La coexistence de plusieurs générations au sein d'un ménage est encore largement répandue, même si la tendance est désormais à la famille nucléaire.

Le sacrifice des enfants japonais

Nombreux sont les enfants japonais qui acceptent volontiers de subvenir aux besoins de leurs parents âgés, peut-être parce que celui qui assure l'entretien de ses procréateurs héritera plus tard de la maison familiale ou d'un terrain. Une telle perspective vaut le sacrifice dans un pays où l'espace habitable est une denrée rare!

Si, pour l'esprit occidental, le concept traditionnel de la piété filiale peut sembler puéril, des générations de Japonais ont été nourris tout au long de leur enfance dans les bons principes des 24 types de piété filiale. On y lit par exemple l'histoire de ce garçonnet qui, par amour et dévotion, n'hésite pas à s'aventurer sur le fleuve gelé en hiver pour y faire fondre la glace afin de pêcher des carpes, le mets favori de sa mère bien-aimée. Autre exemple révélateur, celui de ces brus qui allaitent leur belle-mère édentée afin de leur faciliter l'ingestion d'aliments.



Verena Tobler, ethnologue

«Au Cameroun, j'ai observé les effets de l'exode rural, quand les jeunes ne sont plus là pour s'occuper de leurs aînés»

ASSURER SES ARRIÈRES

Les Suisses ne s'en remettent plus à l'AVS. Economes par tradition, ils assurent eux-mêmes leurs vieux jours.

PAR RUTH HAFEN,
RÉDACTION BULLETIN

« Mon fils, ma fierté ! » Un père tient son nouveau-né dans ses bras et ajoute : « Ma prévoyance vieillesse ! » Le bébé lui tire la langue et lui fait signe qu'il est fou. « Comptez plutôt sur nous. Prévoyance privée de votre caisse d'épargne. » Ce spot publicitaire de la télévision allemande met dans le mille. Car on ne peut plus guère se reposer sur les générations à venir pour financer sa retraite. Les progrès de la médecine ont permis un allongement notable de la vie dans les pays industrialisés occidentaux. Il y a de plus en plus de retraités et de moins en moins d'actifs.

C'est pourquoi la prévoyance individuelle gagne en importance. L'Etat favorise l'épargne par des avantages fiscaux tandis que les banques et les assurances font leur entrée sur ce marché lucratif.

Des sondages effectués par l'institut Demoscope au printemps 1999 montrent que la population suisse doute de plus en plus des capacités de financement de la prévoyance étatique et professionnelle. Seuls 35% des Suisses pensent que les rentes AVS sont garanties à long terme, alors qu'une bonne moitié des personnes interrogées accordent encore leur con-

1^{er} PILIER

AVS

2^e PILIER

Caisse de pension

3^e PILIER

Prévoyance individuelle



fiance aux caisses de pension. L'AVS est dans une situation délicate car elle fonctionne sur le principe de la répartition. Ce sont les actifs qui financent les retraites de leurs aînés. Un tel système est sensible à toute modification de la pyramide des âges. En 1948, lorsque l'AVS a été créée, il y avait dix actifs pour un retraité. Actuellement la proportion est d'à peine quatre pour un, et, en 2020, elle sera tout juste de deux pour un.

Les problèmes des caisses de pension sont différents. Contrairement à l'AVS, elles fonctionnent sur le principe de la capitalisation : chaque assuré se constitue son propre capital qui porte intérêts et lui permet de toucher une rente annuelle quand il aura atteint l'âge de la retraite. L'allongement de la durée de vie fait que les rentes doivent être servies de plus en plus longtemps. C'est pourquoi d'aucuns préconisent de réduire ces versements à l'avenir.

Le système suisse des trois piliers est toujours considéré comme exemplaire

à l'étranger. Certains pays envisagent de réformer leur système d'après ce modèle.

Les critiques de la Banque mondiale

Alors que les Suisses ont des doutes au sujet du 1^{er} pilier, la Banque mondiale, qui par ailleurs porte un jugement globalement positif sur le système de prévoyance suisse, émet dans une étude des critiques contre le 2^e pilier : manque de transparence, performance médiocre, discrimination des femmes, des salariés à temps partiel et des bas salaires.

On a constaté un vrai rush sur les produits du 3^e pilier ces dernières années. Les résultats de l'enquête de l'Office fédéral de la statistique sur les revenus et la consommation en 1998 montrent que les primes d'assurance-vie sont passées de 76 à 196 francs par foyer en l'espace de huit ans. Les fonds de placement des banques bénéficient également de cet afflux de capitaux destinés à la prévoyance individuelle. En 1989, le montant investi

dans des fonds de placement était inférieur à 50 milliards, aujourd'hui il atteint près de 400 milliards.

D'après le quotidien *Neue Zürcher Zeitung*, 14% de la population place ses économies dans de tels fonds afin de se constituer des réserves pour ses vieux jours. Quand on est jeune, l'épargne n'est pas une préoccupation prioritaire, on préfère généralement profiter de la vie et acquérir des biens de consommation. De plus, dans les tranches salariales moyennes, la plupart des actifs doivent attendre d'avoir 30 ou 40 ans avant de pouvoir faire de réelles économies. A quoi s'ajoutent malgré tout quelque 10% de Suisses touchés par la pauvreté. L'Office fédéral de la statistique révèle que les moins de 40 ans, surtout des couples avec enfants, sont surreprésentés dans cette catégorie. Pour tous ceux qui n'ont que le strict nécessaire pour vivre, l'AVS est le seul pilier sur lequel ils puissent compter. Un deuxième, voire un troisième, est totalement hors de portée.

LACUNES DE PRÉVOYANCE



CLAUDIA RIHNER BAUMGARTNER EST CONSEILLÈRE FINANCIÈRE AU CREDIT SUISSE. ELLE MONTRE COMMENT ON PEUT IDENTIFIER ET COMBLER D'ÉVENTUELLES LACUNES DE PRÉVOYANCE.

Jacques et Maria Hugentobler ont tous deux 55 ans et se posent des questions sur leur situation financière à l'âge de la retraite. Ont-ils bien tout prévu ? Dans le cas contraire, comment combler les lacunes existantes afin de s'assurer une vieillesse aisée et sans soucis d'argent ?

Jacques Hugentobler gagne 90 000 francs net par an. Maria, sa femme, est

femme au foyer. Leurs dépenses annuelles s'élèvent à 80 000 francs. Ils peuvent donc économiser 10 000 francs par an. Ils ont placé leurs économies de la façon suivante: un versement unique de 50 000 francs dans un fonds de placement et 50 000 francs en parts d'un fonds stratégique à diversification équilibrée. Ils sont propriétaires d'un logement libre d'hypothèque et ont trois mois de liquidités devant eux.

Jacques Hugentobler fait évaluer auprès de la caisse de compensation de l'AVS et de la caisse de pension le montant de la rente qu'il percevra à 65 ans. Sa femme et lui n'aimeraient pas être obligés de réduire leur train de vie. Ils prévoient donc un montant égal de dépenses, soit 80 000 francs par an. La rente AVS maximale à laquelle le couple a droit est de 37 000 francs, la rente de la caisse de pension est de 28 000 francs; restent donc 15 000 francs à couvrir.

Plus grande longévité des femmes

L'espérance de vie est un paramètre important dans l'évaluation du capital nécessaire au moment de la retraite. A 65 ans, les hommes ont en moyenne vingt ans devant eux alors que les femmes en ont vingt-quatre. Jacques et Maria ne veulent rien laisser au hasard et se donnent encore une trentaine d'années à vivre. D'après le tableau ci-contre, ils doivent disposer de 305 000 francs à 65 ans pour pouvoir dépenser tous les ans 15 000 francs de plus que leur retraite, compte tenu d'un taux d'intérêt de 5% et d'une inflation de 2%. C'est une somme

importante, mais les Hugentobler peuvent réunir cet argent sans attendre de gagner à la loterie.

Ils peuvent investir les 10 000 francs d'épargne annuelle dans un plan d'épargne en actions. Avec un rendement de 7%, ils disposeront de 142 000 francs au bout de dix ans. Au terme de cette période, avec un rendement de 5%, les parts du fonds stratégique et le versement unique représenteront un montant de 163 000 francs. Les

Hugentobler peuvent donc se constituer à terme le capital de 305 000 francs dont ils ont besoin.

Jacques Hugentobler peut aussi investir une partie de ses économies dans une formule de type pilier 3a. Dès 2001, il déduira ainsi de son revenu imposable le montant de la cotisation maximale autorisée par an, soit 5 933 francs. Sur dix ans, cela constitue une somme assez rondelette qu'il n'aura pas été obligé de donner au fisc.

Evaluez votre capital de prévoyance avec le Credit Suisse:

www.credit-suisse.ch/fr/privatkunden/anlegen/privilegia/pri_rechner_5.html

VIEILLIR SANS SOUCIS D'ARGENT

Les Hugentobler comptent vivre encore trente ans après leur retraite. Pour couvrir les 15 000 francs supplémentaires dont ils ont besoin chaque année, il leur faudra 305 000 francs à l'âge de 65 ans.

Montant nécessaire par an	10 000	15 000	20 000
Nombre d'années			
20	154 000	231 000	308 000
25	181 000	271 000	361 000
30	203 000	305 000	407 000
35	223 000	335 000	446 000
Base: taux d'intérêt de 5%, inflation de 2%, versements anticipés			

DEVENIR MILLIONNAIRE AVEC LES INTÉRÊTS CUMULÉS

En versant 100 francs par mois dans un fonds d'épargne, on peut être millionnaire au moment de sa retraite – à condition de s'y prendre à temps. Exemple: dès la naissance de son filleul, la marraine fait un versement de 100 francs par mois, cela jusqu'au vingtième anniversaire de celui-ci. Le filleul laisse ensuite fructifier cet argent jusqu'à l'âge de la retraite. Les 24 000 francs versés seront devenus plus de 1 million avec les intérêts cumulés.

Age de l'épargnant	Prime mensuelle	Versement	Montant à 65 ans
0 – 20	100 CHF	24 000 CHF	1 100 000 CHF
20 – 40	100 CHF	24 000 CHF	284 000 CHF
40 – 60	100 CHF	24 000 CHF	73 500 CHF
Base: rendement de 7%, versements anticipés			

www.credit-suisse.ch/bulletin
(en allemand)

Caisse de pension: capital ou rente ?
Pilier 3a: banque ou assurance ?
Deux check-lists sont disponibles dans le Bulletin Online.



RUEDI HEFTI, CHEF MARKET UNIT SWITZERLAND,
WINTERTHUR LIFE & PENSIONS:

«Aujourd'hui, il est de bon ton de dénigrer l'AVS»

d'assurance-épargne classiques avec couverture des risques) et 6% pour les assurances liées à des fonds de placement.

R.H. Quelle est la part de la Winterthur dans ce gâteau ?

R.H. En 1999, nous avions une part de marché d'environ 25%, juste derrière la Rentenanstalt avec 31%. Ces chiffres ne tiennent pas compte des fondations collectives 2^e pilier de la banque. Si on les inclut, le Credit Suisse Group se taille la part du lion en Suisse. Notre position est particulièrement forte dans les 2^e et 3^e piliers grâce à la bancassurance.

R.H. On dit que les Suisses souscrivent trop d'assurances par comparaison avec d'autres pays. La fin de la croissance est-elle programmée ?

R.H. Seuls les Japonais sont encore mieux assurés que les Suisses. Cela n'empêche pas le marché des assurances de continuer à se développer au Japon. En Suisse, nous tablons sur une croissance moyenne de 7% dans les prochaines années. Plus le niveau de vie est élevé, plus grands sont les besoins, l'âge venant. Chacun souhaite assurer ses arrières et celles de ses enfants. Il n'y a pas de limite supérieure.

R.H. Quels sont les produits les plus demandés ?

R.H. Cela dépend de la situation générale du marché. Si la Bourse va bien, les assurances liées à des fonds de placement axés sur le rendement ont le vent en poupe. Les assurances-épargne classiques avec couverture des risques dominant quand la situation économique est moins bonne. Les assurances garantissant des revenus à vie sous forme de rente ont également la faveur du public. Les conseillers bancaires se sont d'ailleurs aperçus que ce type de produits complétait très bien les produits de placement des banques.

R.H. Vous avez évoqué la bancassurance, de quoi s'agit-il exactement ?

R.H. Les produits des banques et des assurances sont assez similaires si l'on excepte la couverture des risques de type décès, invalidité et longévité. Il s'agit de placements d'argent, d'épargne et de constitution de patrimoines. L'important pour le client est d'avoir une combinaison équilibrée entre sécurité et perspectives de rendement, sachant que ces dernières augmentent de pair avec les risques. L'avantage, c'est que le conseiller de la banque a une vue d'ensemble de la situation financière du client. Il peut aussi positionner les produits d'assurance avec plus de justesse et arrive à couvrir les besoins du client de façon optimale. Cela suppose cependant que les produits d'assurance gardent leur spécificité. Autre avantage: le client n'a qu'un seul interlocuteur.

R.H. Les clients du Credit Suisse seront-ils contactés par des collaborateurs de la Winterthur ?

R.H. Non. Le secret bancaire est très strict. Aucune adresse n'est communiquée sans l'assentiment du client. Les clients de l'assurance bénéficient de la même protection, même sans secret bancaire.

R.H. Pour la prévoyance individuelle, n'aura-t-on plus à distinguer entre banques et assurances à l'avenir ?

R.H. Difficile à dire. En créant sa propre société d'assurance-vie, le Credit Suisse a commencé, il y a dix ans, à combiner systématiquement produits bancaires et d'assurance et à offrir au client des prestations financières élargies. Je suis convaincu que l'évolution continuera à se faire en direction des services financiers, car ce marché est doté d'un immense potentiel.

INTERVIEW : RUTH HAFEN, RÉDACTION BULLETIN

RUTH HAFEN Un tiers seulement des Suisses fait confiance à l'AVS. La prévoyance individuelle connaît-elle un essor correspondant ?

RUEDI HEFTI Aujourd'hui, il est de bon ton de dénigrer l'AVS. Le système suisse des trois piliers est exemplaire, y compris par rapport à ce qui se fait à l'étranger. L'important est que l'AVS soit maintenue comme retraite populaire pour couvrir les besoins existentiels de base. Viennent ensuite s'y ajouter les prestations des caisses de pension et la prévoyance individuelle. Je ne pense pas qu'il faille craindre de voir disparaître l'AVS à terme. Il est vrai, toutefois, que les deux premiers piliers sont souvent insuffisants pour couvrir des besoins personnels en augmentation.

R.H. Pourquoi ?

R.H. Les gens restent en forme plus longtemps, ils souhaitent demeurer actifs et conserver leur niveau de vie. Les exigences en matière de santé et de soins grandissent. Ces besoins financiers accrus doivent être couverts par la prévoyance individuelle.

R.H. Quel volume représente le marché de la prévoyance en Suisse ?

R.H. En 1998, les primes d'assurances-vie se montaient à 35 milliards de francs, dont 52% pour les assurances collectives du 2^e pilier, 42% pour le 3^e pilier (contrats

A close-up portrait of Ruth Schweikert, a young woman with light blue eyes and a slight smile. She has dark, wavy hair and is wearing a red textured garment. The background is dark and out of focus.

MO

RUTH SCHWEIKERT, JEUNE ROMANCIÈRE
ZURICHOISE, ÉCRIT EN EXCLUSIVITÉ
POUR LE BULLETIN.

PAR RUTH SCHWEIKERT

CASSINS —

Chacun réinvente son histoire comme il peut.

La plupart des invités avaient déjà pris congé : une grippe couvait, la baby-sitter attendait, ou tout simplement le besoin de sommeil se faisait pressant. André ouvrit les fenêtres. On était en novembre, l'air sentait la neige. Suzanne et lui mêlèrent la fumée de leurs cigarettes à la brume qui planait sur la ville depuis plusieurs jours et les dissimulait à la vue des passants. « Tu ne fumes toujours pas en leur présence, dit André en riant, pourtant tu as plus de 30 ans. » Suzanne vit se creuser les petites rides qui entouraient les yeux gris d'André. En une fraction de seconde, elle eut l'impression que toutes les années de leur vie commune s'inscrivaient là, les unes au-dessus des autres comme un film aux images superposées.

Suzanne avait une amie de longue date, Simone, qui avait quitté son mari en déclarant que c'était comme avec les mocassins des Indiens : il faut les porter au moins une journée avant de savoir s'ils ont une chance de vous aller. Suzanne n'avait pas bien compris. « Tu leur as fait deux petits-enfants sans être mariée, continuait André, et tu leur jettes tes échecs aux examens à la figure comme s'ils en étaient responsables ; mais fumer devant eux, ça jamais ». Les ombres de leurs parents apparurent soudain dans le halo des réverbères, les deux mères et les deux pères, quatre silhouettes démesurément longues qui diminuaient progressivement, prenaient la forme de curieux tubercules pour s'allonger à nouveau et finir par disparaître dans le noir. Les portières de leurs voitures claquèrent presque en même temps. André referma les fenêtres.

Roland était assis à table, les yeux fermés. Il posa son bras autour des épaules de Véronique. Tom Waits chantait « Walzing Mathilda » tandis qu'André débarrassait la table. Il avait fait des gnocchis au potiron avec de l'émincé de veau, des légumes et de la salade. Les enfants dormaient, couchés sur le dos, les bras écartés. Suzanne portait la vieille Omega du père d'André à son poignet comme si la montre était gravée là à jamais. C'était le

cadeau d'anniversaire que venait de lui offrir André. « Elle te fait plaisir ?, demanda André en déposant délicatement un baiser sur sa joue gauche. Elle te va bien ; elle est faite pour toi. » Suzanne dit oui et pensa soudain à New York. A ces escaliers de secours suspendus aux maisons, indécents comme des entrailles oubliées là. « On devrait toujours se mépriser un peu plus qu'on ne s'aime », dit-elle à voix basse. André se retourna : « Arrête ! Je t'ai offert la montre de mon père, pas l'histoire de sa vie. » Le père d'André avait posé ses couverts et dit cette phrase en plein dîner, comme si quelque chose d'étranger à lui-même venait de le toucher. La lumière des bougies jouait dans ses cheveux courts. Cela sentait la cire d'abeilles.

« Chacun réinvente son histoire comme il peut, dit Suzanne. Une histoire qui passe sous silence l'essentiel, le fait que chaque jour nous rapproche de la mort. »

Deux clochers d'église égrenaient les douze coups de minuit. « Je vais te raconter une petite histoire, dit André. Elle est vraie, je l'ai lue dans le journal. Voilà : quelque part sur cette planète, une femme de 80 ans a reçu récemment une lettre de vœux qui lui avait été écrite pour son 19^e anniversaire. Cette lettre avait glissé derrière une armoire du bureau de poste d'origine. Elle a ainsi résisté, pendant soixante et un ans, à une guerre mondiale, à la guerre froide et à plusieurs opérations de grand nettoyage. J'imagine que cela a pris un certain temps avant qu'on ne retrouve la destinataire. Quoi qu'il en soit, c'est une équipe de télévision au grand complet qui est venue lui apporter la missive : des félicitations banales resurgies à la faveur de travaux de réfection. Peut-être la vieille dame y a-t-elle revu subitement tout ce qui allait être son avenir : un mari adorable, trois enfants depuis longtemps adultes, sa belle santé et le mal qu'elle avait eu à devenir une maîtresse de maison accomplie. »

André se pencha en avant. « Peut-être que ça vous est égal, mais parfois j'ai l'impression d'être comme cette femme. Nous

n'avons aucune forme de liberté, obligés que nous sommes de vivre d'après ce maudit schéma que nous ne connaissons pas et qu'un autre a tracé pour nous.» Suzanne se mit à rire et André eut envie de lui dire qu'il l'aimait, avec ses belles dents éclatantes, sa grande bouche aux contours délicats et sa poitrine affaissée, souvenir de ses deux grossesses. Qu'il aimait ses seins justement parce qu'ils portaient la marque de leur vie commune. Suzanne avait horreur de l'entendre parler ainsi, elle rêvait de chirurgie esthétique et éteignait la lumière quand ils faisaient l'amour. «Je crois que tu as trop bu, dit-elle, nous ferions mieux d'aller au lit.»

•
«J'ai l'impression de l'avoir vu pour la dernière fois», dit Roland d'une voix mate, comme perdu dans un rêve. «De qui parles-tu?», demanda Suzanne. «De notre père», répondit-il. «Quelle idée... Il est en forme, et demain tu pars pour New York. Buvons à ta réussite.» En effet, Roland allait essayer d'inciter une grande entreprise américaine à installer à Zurich sa filiale européenne. «Il y a autre chose que je voulais vous dire, ajouta Roland en servant du vin de Californie : nous allons avoir un enfant.» «En voilà des nouvelles!», dit Suzanne en regardant Véronique. Cela faisait six mois à peine que Véronique sortait avec Roland et elle devait aller passer quelques mois en Bolivie pour apprendre l'espagnol. Elle était petite et bien enrobée, mais avait un charme fou. Elle sourit, à la fois fière et gênée, comme prise en flagrant délit. «Tu ne me félicites pas?», dit Roland. Je vais être père.» André embrassa Véronique et lui souhaita bonne chance. Suzanne bredouilla quelques paroles qui étaient censées ressembler à de bons vœux. Plus tard, alors que Véronique était aux toilettes, elle regarda Roland dans les yeux : «Tu la connais seulement depuis quelques mois. Je trouve ça ridicule. Quand je pense à tes réflexions désobligeantes à propos de mon gros cul, elle me fait pitié d'avance. Vous allez habiter ensemble?» «Bien sûr, répondit Roland qu'est-ce que tu imagines?»

•
«Allons nous coucher», dit André. Roland et Véronique étaient partis, main dans la main, comme s'ils venaient de conclure une assurance pour la vie entière. Suzanne et André se déshabillèrent, éteignirent la lumière et se glissèrent entre les draps. Ils restèrent là sans bouger, sans dire un mot. Un peu plus tard, Suzanne entendit qu'André s'était endormi. Elle se redressa et passa les doigts le long de ses vertèbres en pensant à ce qui allait arriver.

•
A peine une semaine plus tard, un linceul entourait le corps svelte et musclé de son père. C'était un sportif. Il avait 62 ans. Quelqu'un lui avait mis une rose entre les mains. Une dernière fois, le lendemain de l'anniversaire de Suzanne, ces mains – qu'il n'aimait pas – avaient aidé à mettre au monde un enfant. C'était

un accouchement par le siège qui s'annonçait difficile. Trapues et solides, les mains avaient saisi les petites fesses pour amener l'enfant au jour. Immédiatement après, il s'était précipité hors de la salle d'accouchement et avait vomi dans le couloir. Pensant que c'était une indigestion, il était rentré se coucher. Les parents appelèrent l'enfant Séverin. Ils étaient venus au cimetière, pâles comme après une nuit blanche. L'enfant n'arrêtait pas de crier. Il pleure à ma place, pensa Suzanne, en espérant que ce ne soit pas vrai. La rose était jaune et son parfum n'était pas désagréable. Roland n'avait pas pu revenir à temps avant le décès. Véronique et lui étaient debout entre Suzanne et leur mère. La grossesse de Véronique était apparente maintenant, comme si cet enfant était une revanche sur la mort.

•
«Tu te souviens de ce que j'avais dit à ton anniversaire?», demanda Roland à Suzanne. «Non, qu'avais-tu dit?» Leur père les avait appelés auprès de lui, afin qu'ils soient témoins de sa mort. Il mourut dans la souffrance malgré les piqûres de morphine. Pour Suzanne, c'était à la fois un immense cadeau et une exigence démesurée de sa part. Elle avait retrouvé plus tard les vieux mocassins avachis de son père. Elle les avait enfilés. Ils étaient à peine trop grands et encore humides de la neige qui avait fini par tomber ces derniers jours.

RUTH SCHWEIKERT : ÉCLAIRAGE

Ruth Schweikert a 35 ans. Après avoir étudié l'art dramatique à Ulm, elle a été assistante de mise en scène à Zurich, où elle vit avec son compagnon et ses quatre fils. Dans les suppléments culturels des journaux, on lui prédit une belle carrière littéraire.

Si sa double vie de mère et d'écrivain et son style empreint d'érotisme font fantasmer les milieux littéraires, cela ne doit pas empêcher les lecteurs d'ouvrir ses livres. Ruth Schweikert est bien plus qu'une étoile montante au firmament de la littérature. Elle nous plonge dans la complexité des relations humaines et nous conte la vie quotidienne, sans fard, telle qu'elle est.

Deux ouvrages publiés à ce jour lui ont valu un certain nombre de distinctions. Un livre de nouvelles intitulé «Erdnüsse, Totschlagen» est paru en 1994 et le roman «Augen zu» en 1998.

**«Erdnüsse, Totschlagen», dtv-Taschenbuch, 14 francs
«Augen zu», Ammann Verlag, Zurich, 34.80 francs**

Recommandé par le WWF: LPP Oeko



La Fondation Prevista innove: en collaboration avec le WWF, elle lance le premier placement écologique géré conformément aux directives de la LPP. Le LPP Oeko est exclusivement investi en actions et en obligations d'entreprises et de corporations de droit public qui comptent parmi les plus progressistes de leur branche en matière de protection de l'environnement. La performance de 47,5 % réalisée en 1999 par le groupe de placement Oeko Invest témoigne de l'attrait des placements écologiques. Le LPP Oeko exploite intégralement la limite légale de 45 % fixée pour la part en actions. Les produits et les gains en capital ne sont pas imposables. A la Fondation Prevista, vous avez la certitude que votre prévoyance personnelle est entre de bonnes mains.

**Un plus pour vous et pour
l'environnement.**

En collaboration avec



Prevista

Anlagestiftung

Fondation de placement

Téléphone 01 215 44 88

Fax 01 211 44 80

www.prevista-anlagestiftung.ch



LA STABILITÉ POLITIQUE, LE SECRET
BANCAIRE ET LE PROFESSIONNALISME
ASSURENT AU PRIVATE BANKING
«MADE IN SWITZERLAND» UNE
RENOMMÉE MONDIALE, SELON LES
DIRES D'OSWALD J. GRÜBEL, CEO DE
CREDIT SUISSE PRIVATE BANKING.

**INTERVIEW: CHRISTIAN PFISTER,
RÉDACTION BULLETIN**

CHRISTIAN PFISTER A ce qu'il paraît, on peut gagner beaucoup d'argent dans le private banking tout en prenant peu de risques. Cette activité est-elle aussi lucrative qu'on le dit ?

OSWALD J. GRÜBEL Ici comme partout, on n'a rien sans risque. Nous étudions, comme nous disons dans notre jargon, le profil de risque de chaque client, cette propension au risque qui varie selon l'individu. Notre clientèle est très attentive à la performance. Même dans le private banking, on ne nous fait pas de cadeau.

C.P. Vos clients sont-ils plus disposés à prendre des risques que par le passé ?

O.J.G. Oui, dans la mesure où le marché des actions comporte plus de risques. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : chez Credit Suisse Private Banking, la proportion des capitaux investis en actions est passée de 27 à 42% au cours des trois dernières années.

C.P. Grâce à Internet, le client peut désormais passer lui-même les ordres de Bourse, mais aussi consulter à tout moment et n'importe où les dernières informations en date. Votre activité de conseil s'en ressent-elle ?

O.J.G. Internet nous a beaucoup aidés, nous et nos clients. Tant d'informations accessibles à tous, cela ne s'était jamais

«En pratiquant la transparence, nous sommes fatalement exposés aux attaques», constate Oswald J. Grübel, CEO de Credit Suisse Private Banking. Pour lui et son équipe, la chose est pourtant claire : les fonds d'origine frauduleuse ne les intéressent pas.

ICI, CE N'EST
PAS LE
FAR WEST »

vu. Nous avons donc investi ces dernières années beaucoup d'argent dans ce média et les autres technologies de l'information. Sous l'influence de celles-ci, les informations financières se sont multipliées très rapidement. Mais les particuliers n'y ont pas encore aussi facilement accès que nous, même s'ils utilisent beaucoup Internet. Evaluer, parmi la foule de données disponibles, les informations intéressantes, c'est une des valeurs ajoutées que nous offrons à notre clientèle.

C.P. La bonne santé des marchés financiers a entraîné l'apparition d'un nouveau segment, les «jeunes riches». Ceux-ci privilégient-ils davantage la performance que les clients privés traditionnels ?

O.J.G. Le nombre des petites et moyennes entreprises introduites en Bourse s'est en effet accru. Cela a créé beaucoup de nouvelles fortunes, et on a vu des managers s'enrichir considérable-

ment à un âge relativement jeune. Notre clientèle, naguère majoritairement âgée de 50 ans et plus, est en train de rajeunir : en forte augmentation, la catégorie des 25 à 50 ans a d'autres attentes ; nous devons donc la conseiller autrement.

C.P. Pourquoi ?

O.J.G. Beaucoup de ces clients possèdent leur propre société ou occupent un poste important dans une grande entreprise. Généralement, ils connaissent bien les marchés financiers et ont, de par leur fonction, souvent affaire à des banques d'investissement ; du coup, ils nous demandent également conseil dans ce domaine.

C.P. Comment avez-vous répondu à leur attente ?

O.J.G. Nous avons constitué une équipe experte en la matière qui est spécialement chargée de les conseiller. L'an dernier, cette activité a généré un chiffre d'affaires

de 50 millions de francs, et cette année, le montant est déjà de 200 millions de francs.

C.P. A l'échelle de la planète, le private banking n'a encore jamais géré autant d'argent – environ 24,2 billions de dollars fin 1999 –, soit deux fois et demi de plus qu'il y a dix ans. Cette ruée vers l'or a-t-elle atteint son apogée ?

O.J.G. L'expression me paraît inadéquate. Ici, ce n'est pas le far west ; heureusement, sinon tout cela finirait mal. Toujours est-il que notre branche a profité de la croissance économique. Grâce aux plus-values réalisées en Bourse, il y a beaucoup plus de grosses fortunes parmi les particuliers qu'auparavant. Quant à savoir si cette situation est faite pour durer, cela dépend notamment de la croissance économique et des marchés financiers.

C.P. La concurrence est plus âpre que jamais pour attirer les clients privés. Etes-vous inquiet ?

O.J.G. Ce marché est en plein essor ; rien d'étonnant donc s'il y a de nouveaux concurrents sur les rangs. Je trouve d'ailleurs que c'est une bonne chose : à elles seules, les banques existantes ne pourraient pas faire face à la demande. La concurrence a pour effet de stimuler les affaires au profit de la clientèle. Cette dernière n'a jamais bénéficié d'un pareil service dans le private banking.

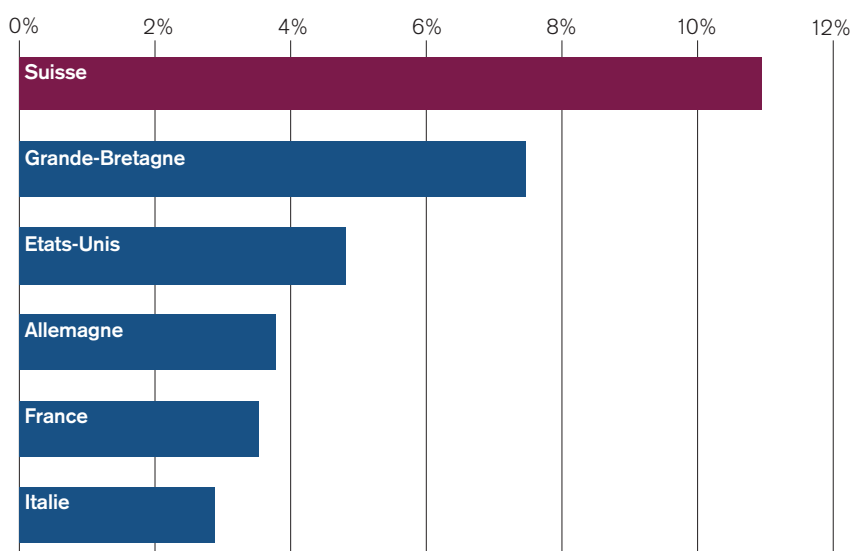
C.P. Où se situe, selon vous, votre potentiel de croissance ?

O.J.G. Nous enregistrons toujours une forte croissance en Suisse. Dans aucun autre pays du monde, on ne trouve autant de personnel hautement qualifié. C'est ce professionnalisme qui, avec le secret bancaire et la stabilité politique, assure au private banking «made in Switzerland» une renommée mondiale. 52% des capitaux gérés en Suisse proviennent de l'étranger, alors que dans d'autres pays, le private banking se concentre plutôt sur le marché

LA PLACE FINANCIÈRE EST D'UN INTÉRÊT CAPITAL POUR LA SUISSE

C'est en Suisse que la part de la place financière dans le PIB est la plus grande.

Part de la place financière (en %) dans le PIB en comparaison internationale





Oswald J. Grübel

intérieur. Mais nous enregistrons aussi une forte croissance dans le private banking «onshore». Parmi les marchés en pleine expansion, citons l'Italie, l'Espagne, la France, l'Allemagne et la Grande-Bretagne, mais aussi les marchés asiatiques comme Hongkong ou Singapour.

C.P. La proportion des capitaux étrangers placés en Suisse – ce qu'on appelle l'activité «offshore» – va-t-elle diminuer sous la pression politique ?

O.J.G. Chez nous, on ne parle pas d'activité «offshore», mais de private banking international. Et c'est bien plus qu'une précaution oratoire : notre travail en rapport avec les capitaux déposés par des clients étrangers diffère sensiblement de celui des centres «offshore» dans les Caraïbes ou les îles Anglo-Normandes.

C.P. En quoi exactement ?

O.J.G. En Suisse, la législation est bien plus rigoureuse que sur ces places financières «offshore». Nous avons les lois bancaires les plus sévères du monde.

C.P. On estime qu'un tiers de la fortune privée mondiale «offshore» est géré en Suisse. Qu'advierait-il si l'on supprimait le secret bancaire ?

O.J.G. Je ne crois pas que cela arrivera. L'individu aura toujours besoin de préserver sa sphère privée. Non pas parce qu'il a quelque chose à cacher, mais parce que le respect de la vie privée est un droit fondamental. Ou voudriez-vous que votre banque divulgue votre situation financière ?

C.P. L'idée n'est pas très séduisante, en effet.

O.J.G. La majorité des Suisses pensent comme vous. Et n'oublions pas que le secret bancaire ne permet pas de contourner la loi. Par ailleurs, notre arsenal législatif n'a jamais cessé de se renforcer. Pour les clients, le respect de la sphère privée n'est qu'une raison parmi d'autres d'ouvrir un compte en Suisse.

C.P. Pour empêcher l'évasion fiscale, les Etats-Unis s'apprêtent à introduire un système fondé sur l'obligation de déclarer les titres américains. Ce système fera-t-il école ?

O.J.G. Attendons un peu pour voir : il doit entrer en vigueur au début de 2001. S'il fonctionne bien, je peux m'imaginer que d'autres pays suivront l'exemple des Etats-Unis.

C.P. Cette initiative est-elle néfaste à Credit Suisse Private Banking ?

O.J.G. Non, pas vraiment. C'est au client de décider dans quel cadre il veut évoluer et quelle valeur il attribue aux avantages d'une place financière hautement professionnelle et efficace.

C.P. La place financière suisse a une mauvaise image, malgré la sévérité de sa législation. Est-ce qu'elle ne communique pas assez bien ?

O.J.G. Comme nous montrons plus de sérieux et de rigueur que d'autres places financières, nous découvrons plus de choses. En pratiquant la transparence, nous sommes fatalement exposés aux attaques. Il y a des places financières dont on n'entend presque jamais parler. Pour ma part, je préfère travailler dans un environnement où règne la transparence.

C.P. Des banquiers privés genevois défendaient récemment dans une publicité l'importance de la sphère privée. D'après vous, où s'arrête la vie privée et où commence l'intérêt public ? Je pense plus particulièrement à l'argent de dictateurs tels que Suharto, Milosevic ou Abacha.

«Grâce aux plus-values réalisées en Bourse, il y a beaucoup plus de grosses fortunes parmi les particuliers qu'auparavant»

O.J.G. Le débat public s'ouvre quand la Suisse reçoit une demande d'entraide judiciaire. La conduite des autorités et des banques suisses est à cet égard exemplaire, puisqu'elles coopèrent pleinement à l'élucidation de l'affaire. On ne peut pas toujours en dire autant des autres pays. Credit Suisse Private Banking refuse les clients qui ne sont pas les légitimes propriétaires de leurs fonds. Les cas qui nous ont occupés ces derniers temps datent bien souvent d'une époque où les lois et les règles actuelles n'étaient pas encore en vigueur, ou reposent sur des manœuvres frauduleuses. Actuellement, il est presque impossible que ces choses-là se reproduisent – nous avons pris des mesures draconiennes. Aucune banque en Suisse ne s'intéresse à l'argent provenant d'une activité illégale.

C.P. Vous arrive-t-il de refuser des clients ?

O.J.G. Oui. Nous ne pouvons ni ne voulons les accepter tous. Nous avons nos exigences ; c'est nous qui décidons avec qui nous faisons affaire. Après tout, il y va de notre réputation. Ce sont les dispositions légales et réglementaires qui fondent notre décision.

C.P. La morale intervient-elle dans votre décision ?

O.J.G. Bien sûr. Il se peut très bien qu'un client remplisse toutes les conditions légales et réglementaires, mais que nous le refusions pour des raisons morales.

Pour en savoir plus sur l'univers de Credit Suisse Private Banking, une seule adresse : www.cspb.com.

Miser sur des
start-up

dès leurs

débuts?

0800 800 208

www.absoluteinvestments.com

absolute

■■■■■■■■ private equity

LES FEMMES L'EMPORTENT

Au pays des possibilités illimitées, une enquête a été réalisée sur les performances des investisseurs hommes et femmes. Résultat: les femmes font 1% de mieux que les hommes en matière de rendements.

Pour leur permettre de tirer le meilleur parti de ce talent, le Credit Suisse propose sur www.woman.bluewin.ch/ investment des informations sur les fonds de placement, la prévoyance individuelle et le financement d'un logement en propriété. Celles qui ont jusqu'ici laissé aux représentants du sexe fort le soin de faire fructifier leur patrimoine peuvent ainsi s'initier aux secrets de la finance. A toute heure du jour ou de la nuit, le calculateur de budget sur Internet additionne les engagements et les besoins financiers de l'internaute et calcule combien d'argent reste à disposition pour des plans d'épargne en fonds ou pour le pilier 3a. Et qui veut investir le montant calculé peut facilement définir son profil de placement sur le Net.



BOURSE MOBILE : RAPIDITÉ ET SÉCURITÉ

Les clients de youtrade, le courtier en ligne du Credit Suisse, peuvent désormais effectuer des transactions boursières via mobile WAP, quels que soient l'heure et l'endroit. Les prestations correspondent à celles que youtrade propose sur Internet.

Le Credit Suisse a mis au point sa propre solution sécurisée destinée au téléphone WAP. Comme pour youtrade sur Internet, celle-ci se base

sur un cryptage 128 bits et sur la vérification du certificat serveur. Autres éléments de sécurité: un mot de passe, le numéro de contrat ainsi qu'un chiffre aléatoire (Secure ID).

A l'heure actuelle, seul le téléphone WAP Nokia 6210 répond aux critères de sécurité du Credit Suisse. Mais le Nokia 7110 et l'Ericsson R380s devraient pouvoir accepter une mise à jour de leurs versions logicielles avant la fin de l'année. Pour en savoir plus sur la disponibilité de nouveaux appareils: www.youtrade.com.

msn™ PORTAIL MONEYCENTRAL

Microsoft Corporation et le Credit Suisse Group ont annoncé cet automne un accord de partenariat sur Internet. Opérationnel dans seize pays européens et en onze langues, Microsoft Network (MSN) est le plus grand réseau Internet d'Europe. Grâce au partenariat MoneyCentral, le

Credit Suisse pourra désormais proposer son nouveau service de placement paneuropéen sur Internet par l'intermédiaire de MSN également. En 2001, les clients pourront effectuer des placements et faire des transactions sur actions à partir de leur compte Global Investor Portfolio.

«MSN donne la possibilité d'obtenir simplement et rapidement les informations financières requises et d'améliorer ainsi la prise de décisions en matière d'investissements», a souligné Steve Ballmer, président et CEO de Microsoft Corporation.



LES SECTEURS BRAVENT LES INTEMPÉRIES

Taux de change, prix pétroliers et marché du travail
détermineront la conjoncture sectorielle en 2001.
La croissance ralentira, mais ne s'effondrera pas.

« PIEDS MOUILLÉS, MAIS
PAS DE REFROIDISSEMENT. »
VOILÀ LE PRONOSTIC
DE MARTIN DAEPP,
ECONOMIC RESEARCH.

Tendances des principaux secteurs suisses

Industrie alimentaire
Textile
Habillement
Cuir et chaussures
Bois
Papier
Impression et arts graphiques
Chimie-pharmacie
Matières plastiques
Pierres et terres
Métallurgie
Produits métalliques
Machines
Electrotechnique et électronique
Electricité
Construction
Commerce de gros
Commerce de détail (production = CA réel)
Hôtellerie et restauration
Banques (total de bilan)
Assurances (volume de primes)

↗ > 1% → de -1% à +1% ↘ < -1%

**PAR MARTIN DAEPP,
ECONOMIC RESEARCH**

La situation économique en Suisse est exceptionnellement bonne. Quasiment tous les secteurs bénéficient de cette tendance de fond positive. Cependant, trois nuages sombres sont récemment apparus à l'horizon : premièrement, un contexte de change caractérisé par un dollar fort et un euro faible, deuxièmement, une hausse potentielle des coûts due à l'envolée des cours du pétrole et, troisièmement, l'assèchement croissant du marché suisse du travail, qui pousse également les coûts à la hausse.

Si ces facteurs produisent déjà leurs premiers effets, ce n'est que dans un proche avenir qu'ils auront un impact majeur sur le développement des différents secteurs.

Le taux de change réel du franc suisse s'est déprécié de 1,7% entre le début de l'année et le mois de septembre par rapport à un panier de monnaies des quinze principaux partenaires commerciaux. L'évolution est encore plus spectaculaire au regard de certains blocs monétaires : le dollar a gagné 12,3% sur le franc, tandis que l'euro a perdu 4,5% de sa valeur.

LES PERSPECTIVES SONT BONNES

L'an prochain, tous les secteurs suisses, sauf celui de l'électricité, pourront probablement maintenir leurs bénéfices, voire les augmenter.

Production		Chiffre d'affaires		Prix		Bénéfice	
2000	2001	2000	2001	2000	2001	2000	2001
→	↗	→	↗	→	→	→	↗
→	→	→	→	→	→	→	→
↘	→	→	→	↗	→	→	→
↘	→	↘	→	→	→	↘	→
↗	↗	↗	↗	→	→	↗	↗
↗	→	↗	→	↗	→	↗	→
↗	↗	↗	↗	↘	↘	↗	↗
↗	→	↗	→	↗	→	↗	→
↗	↗	↗	↗	→	→	↗	→
↗	↗	↗	↗	↘	↘	↗	↗
↗	→	↗	↘	↘	↘	↘	↘
↗	↗	↗	↗	↗	→	↗	↗
→	↗	↗	↗	↗	↗	↗	↗
↗	→	↗	→	→	→	↗	→
		↗	↗	↘	↘	↗	↗

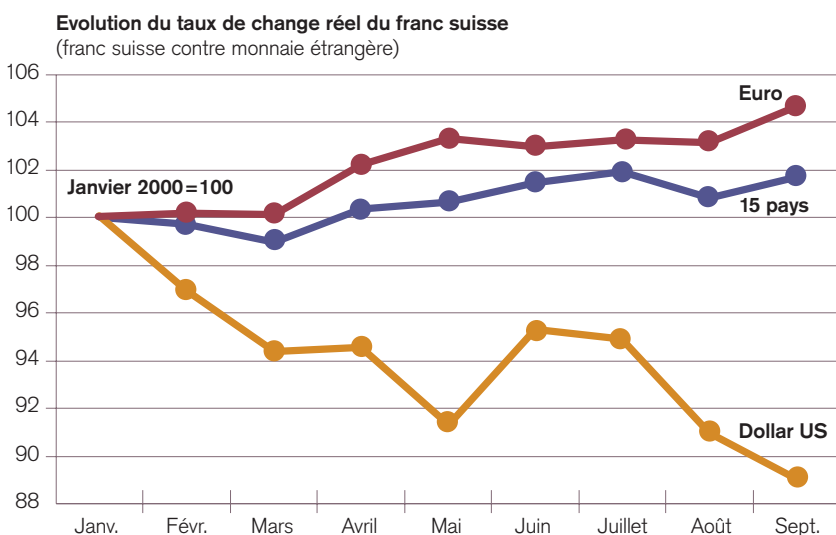
Un euro faible pénalise les exportations

Dans un tel contexte, les secteurs les mieux positionnés sont ceux qui exportent prioritairement vers la zone dollar et, simultanément, achètent l'essentiel de leurs consommations intermédiaires (matières premières, semi-produits et prestations de services) en Suisse, voire dans la zone euro. La situation est plus difficile pour les exportateurs qui vendent principalement dans la zone euro. Ou pour les branches qui doivent payer une bonne partie de leurs importations en dollars. Dans ce dernier cas, il s'agit surtout de secteurs utilisant beaucoup de matières premières et de produits semi-finis, comme la métallurgie, la chimie, l'industrie des matières plastiques et le textile. L'industrie alimentaire est moins touchée, car les prix en dollars des matières premières alimentaires sont actuellement au plus bas.

Les fournisseurs de certains segments de l'industrie chimique profitent en revanche de la hausse du dollar, car ils réalisent une part comparativement élevée de leur chiffre d'affaires dans la zone dollar. Cela concerne surtout les colorants et les pigments, les matières de base organiques et pharmaceutiques ainsi que les produits pharmaceutiques. Les fabricants d'appareils médicaux et d'instruments de précision sont eux aussi fortement orientés vers la zone dollar, tout comme cer-

LES EXPORTATIONS VERS LES USA FAVORISÉES

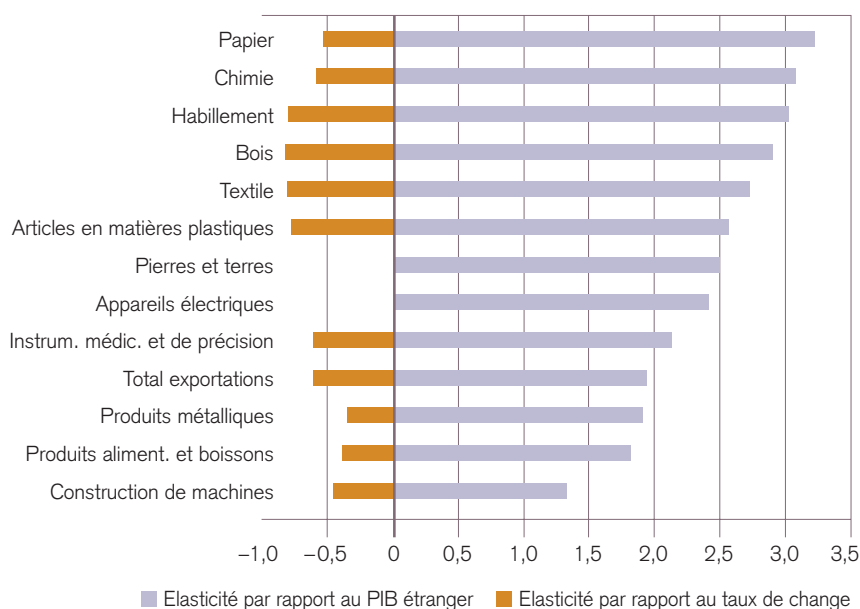
Depuis le début de l'année, le dollar a gagné 12,3% contre le franc. Cette hausse favorise les secteurs qui exportent principalement vers la zone dollar. Inversement, l'euro a perdu 4,5% par rapport au franc, freinant la demande provenant de cette zone.



LE FRANC FORT FREINE LES EXPORTATIONS

Lorsque le franc suisse gagne 1% en termes réels, les exportations vers les neuf principaux marchés reculent de 0,62%. Surtout celles, très sensibles, des secteurs de l'habillement, du bois, du textile et des matières plastiques. En revanche, les exportations augmentent de 1,94% au total quand le PIB étranger progresse de 1%.

Elasticité de la demande à l'exportation par rapport au PIB étranger et au taux de change



tains segments de l'industrie des machines et de la construction de véhicules. Mais l'essentiel n'est pas la manière dont les relations de change évoluent, mais surtout comment les différents secteurs résistent à ces changements. Car ceux-ci réagissent très différemment aux conséquences d'une variation du taux de change ou d'un tassement de la croissance du PIB à l'étranger.

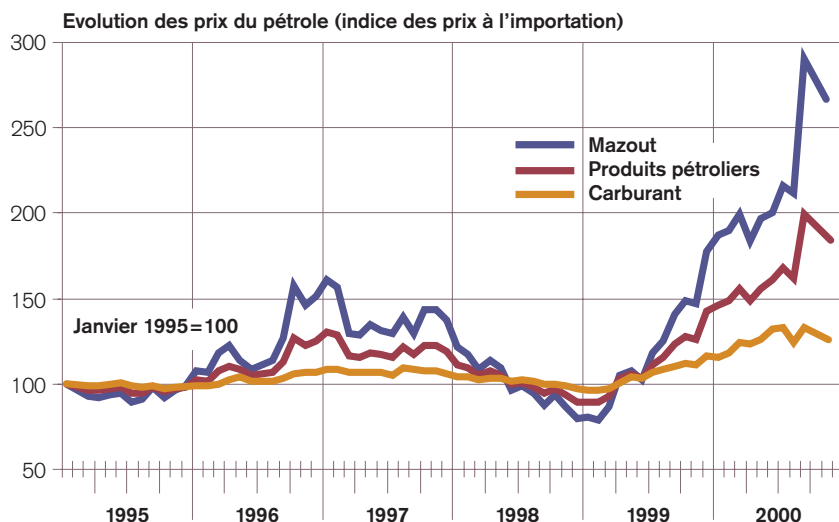
La question que nous nous sommes posée est de savoir comment varient les exportations nominales lorsque le franc suisse s'apprécie de 1% en termes réels ou quand le PIB réel de l'étranger augmente de 1%. Le service Economic Research du Credit Suisse a comparé les données trimestrielles pour la période s'étendant du premier trimestre 1988 au troisième trimestre 1999 avec le PIB (pondéré en fonction des exportations) de neuf pays, à savoir les Etats-Unis, le Japon, l'Allemagne, la France, l'Italie, la Grande-Bretagne, l'Autriche, les Pays-Bas et l'Espagne. Le résultat fait ressortir une élasticité de 1,94% par rapport au PIB étranger et de -0,62% par rapport au taux de change. Autrement dit, quand le PIB étranger croît de 1%, on peut tabler sur une hausse des exportations suisses de 1,94%, toutes conditions étant égales par ailleurs. Inversement, il faut s'attendre à un repli des exportations de 0,62% lorsque le franc suisse se raffermi de 1% en termes réels.

En ce qui concerne l'industrie textile ainsi que la fabrication de vêtements et de fourrures, il faut encore considérer l'évolution à terme. Car ces deux secteurs suivent une tendance négative. Ce qui signifie que, si rien ne change, les exportations ne cessent de reculer avec le temps. Elles peuvent cependant remonter si le franc suisse s'écroule ou si le PIB étranger progresse fortement.

Sur la base de ces estimations, un raffermissement du franc suisse par rapport à l'euro devrait affecter particulièrement les secteurs suivants:

LE PRIX DU PÉTROLE PÈSE SUR L'INDUSTRIE

L'industrie souffre plus de l'envolée des prix du pétrole que le secteur des services. Exceptions: l'hôtellerie et la restauration, qui sont également préoccupées par la hausse des coûts du chauffage. Dans l'ensemble, la Suisse est cependant moins dépendante du pétrole que les autres pays.



- le traitement et la transformation du bois ;
- le textile et l'habillement ;
- la fabrication d'articles en caoutchouc et en matières plastiques.

Par contre, un affaiblissement de la conjoncture mondiale toucherait de plein fouet la croissance des exportations de papier.

Les cours du pétrole se sont envolés dernièrement et il est à prévoir qu'ils resteront à un niveau élevé, étant donné la faiblesse des stocks et l'arrivée de l'hiver dans l'hémisphère Nord.

Pour les entreprises, cette situation se traduit en premier lieu par une augmentation des coûts des consommations intermédiaires, à laquelle pourrait s'ajouter un effet boomerang sur la demande, causé par une réduction du pouvoir d'achat et/ou un resserrement de la politique monétaire. Il leur sera évidemment impossible de répercuter l'intégralité de la hausse des coûts sur les acheteurs en relevant les prix.

Ce qui entraînera une diminution de leurs marges et une baisse de valeur ajoutée.

Quoi qu'il en soit, les entreprises suisses se trouvent dans une situation favorable, car elles se sont spécialisées dans des biens et services de haute qualité situés en tête de la chaîne de valeur. Pour cette raison, et comme la Suisse est moins dépendante du pétrole que d'autres pays, ses entreprises subissent moins les conséquences de la montée des prix pétroliers que nombre de fournisseurs étrangers.

Hausse des coûts salariaux

La pénurie de main-d'œuvre s'est aggravée ces derniers temps, notamment celle des employés qualifiés. Mais les entreprises ont aussi des difficultés à trouver des travailleurs formés et non formés.

Cette pénurie varie selon les secteurs. Dans l'informatique, elle est connue de longue date et ne surprend donc pas. Mais il est étonnant qu'elle soit particulièrement

marquée dans des industries cycliques comme le papier et les produits métalliques ou dans les secteurs de la construction des machines, de l'électronique et des instruments.

Les entreprises des secteurs qui souffrent le plus du manque de main-d'œuvre sont confrontées à des tentatives de débauchage et à un taux de rotation élevé. Afin de prévenir des pertes de savoir-faire, elles essaient de conserver leurs collaborateurs en leur accordant des hausses de salaire et d'en attirer de nouveaux en leur offrant une rémunération relativement élevée. Il faut donc s'attendre dans ces secteurs à ce que la pression salariale soit plus forte que la croissance de la valeur ajoutée au cours des trimestres à venir. Certes, nombre de secteurs particulièrement exposés enregistrent par ailleurs des gains de productivité importants qui amortissent l'impact des coûts salariaux, mais ils sont aussi en butte à une vive concurrence internationale. Les progrès de productivité ne se traduisent donc pas par une amélioration des marges ou un relèvement des salaires, mais – du moins en partie – par des concessions sur les prix profitant en fin de compte aux consommateurs.

En résumé: quelques nuages sont apparus depuis quelque temps dans le ciel de l'économie. La conjoncture s'essouffle un peu en Suisse et à l'étranger, mais reste robuste. Elle forme au-dessus des secteurs comme un parapluie qui, certes, n'évitera pas à tous d'avoir les pieds mouillés, mais empêchera l'économie dans son ensemble et certains secteurs d'être trempés jusqu'aux os.

Martin Daepp, téléphone 01 333 37 45
martin.daepp@credit-suisse.ch

« AVEC UNE POLITIQUE FINANCIÈRE DURABLE, NOUS METTRONS LES GÉNÉRATIONS FUTURES À L'ABRI DES CONSÉQUENCES FISCALES DE NOS CHOIX ACTUELS », AFFIRMENT FRITZ STAHEL ET BALAZS HARASTA (À DROITE), ECONOMIC RESEARCH.



Photo: Thomas Schuppisser

QUI RÉGLERA LA NOTE ?

L'espérance de vie ne cesse de croître, ce qui a aussi des répercussions sur les finances publiques. Les générations futures risquent de faire les frais de la politique actuelle.

**PAR FRITZ STAHEL
ET BALAZS HARASTA,
ECONOMIC RESEARCH**

Le budget d'un Etat est en principe établi pour un an, et il est tout au plus complété par une planification financière à moyen terme. Mais les mesures étatiques se répercutent sur les finances publiques à plus long terme et doivent tôt ou tard être payées. Si nous ne réglons pas nos dépenses aujourd'hui, les générations futures devront s'en charger. La politique financière touche les différentes généra-

tions de manière inégale et peut répartir les ressources à notre profit ou à celui de nos descendants. Ces effets ne sont pas suffisamment pris en compte dans le budget classique d'un Etat.

Un nouveau concept appelé « comptabilité générationnelle » a donc été développé voilà dix ans environ. A l'inverse des méthodes budgétaires classiques, ce modèle se base sur une durée illimitée et

analyse les conséquences d'un maintien perpétuel et inchangé de la politique financière actuelle. La dette publique existante et la valeur actuelle de toutes les dépenses publiques futures doivent être couvertes par les recettes fiscales des générations actuelles et à venir. Si tel n'était pas le cas, c'est-à-dire si les impôts devaient être revus à la hausse, on ne saurait parler d'une politique durable.

L'Union européenne (UE) a élaboré pour douze de ses Etats membres un profil des recettes et des dépenses par génération (ce terme désigne ici toutes les personnes nées la même année). Le compte générationnel représenté ci-dessous est typique des pays industrialisés. Il indique le niveau des impôts nets à payer par chaque classe d'âge. Un montant positif signifie qu'une personne paiera plus d'impôts durant le restant de sa vie qu'elle ne percevra de prestations de l'Etat, et inversement. Le compte est ainsi légèrement négatif pour les nouveau-nés, la valeur actuelle de la formation et de la rente de vieillesse étant un peu plus élevée que la valeur actuelle des impôts acquittés. Quant aux personnes actives, elles paient davantage à l'Etat qu'elles ne toucheront en retour. Mais à partir d'un certain âge,

les prestations perçues, à savoir les retraites et les coûts de santé, prennent le dessus.

Seule l'Irlande maîtrise ses finances

Ce compte générationnel est ensuite combiné à l'évolution démographique et établi pour toutes les générations à venir. Et c'est là que le bât blesse, car exception faite de l'Irlande aucun pays n'applique pour l'heure une politique financière durable. En d'autres termes, si l'on conservait la politique financière et économique actuelle, les impôts nets des générations futures devraient être fortement augmentés. Les Espagnols verraient leur charge fiscale doubler. Seuls cinq pays – la France, les Pays-Bas, la Belgique, le Danemark et l'Irlande – s'en tireraient avec une augmentation des impôts inférieure à 50%.

Or, si les générations actuelles participaient à cette hausse des impôts, la charge supplémentaire serait moins lourde que celle indiquée dans le graphique de la page 40, qui présente la pression fiscale en 1990, la hausse enregistrée dans les années 90 et celle qui résulterait d'un maintien à long terme de la politique actuelle.

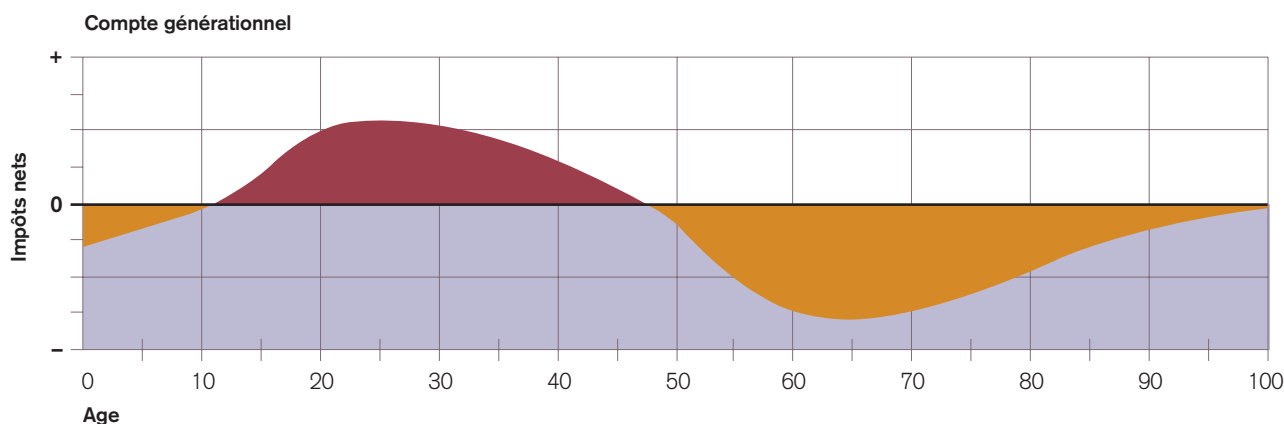
Mais si l'on considère la position de l'Europe du point de vue de sa compétitivité internationale, il serait irresponsable d'accroître encore davantage la charge fiscale. Le compte générationnel indique dans quels domaines des mesures s'imposent. Bien que ce type de calcul n'ait pas été réalisé pour la Suisse, celle-ci doit faire face à des problèmes identiques et recourir à des mesures similaires.

L'une des priorités consiste à élargir l'étendue des impôts nets positifs de la population active (voir graphique ci-dessous). Cet objectif peut être atteint en augmentant le nombre d'actifs et/ou la création de valeur par personne. Il existe quatre solutions pour augmenter le taux d'occupation :

- En Suisse, la durée de la formation de base qui précède l'entrée dans la vie professionnelle est supérieure à la moyenne. Elle doit être réduite, par exemple, par une scolarisation plus précoce ou une période de formation plus courte, comme à l'étranger. Cela suppose toutefois que, parallèlement, les possibilités de formation continue (à vie) soient renforcées et bien exploitées.

A TERME, LE MODÈLE ACTUEL EST VOUÉ À L'ÉCHEC

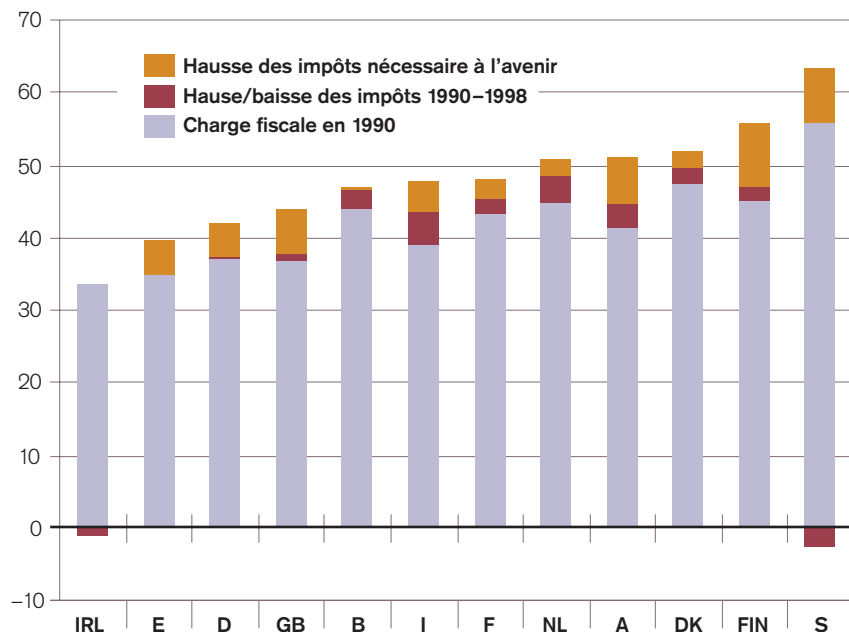
Durant le restant de leur vie, les actifs verseront plus d'impôts à l'Etat qu'ils ne toucheront de prestations en retour, par exemple sous forme de rentes (**impôts nets positifs**). Pour les nouveau-nés, et surtout pour la tranche des plus âgés, c'est exactement l'inverse (**impôts nets négatifs**). Compte tenu de la hausse de l'espérance de vie, cette situation est inacceptable à long terme.



Source : Commission européenne, European Economy, N° 6 (1999)

LE FISC S'EN PRENDRA À NOS ENFANTS

Si l'on tient compte de l'évolution démographique, l'Irlande est le seul pays européen à appliquer une politique financière durable. Si les autres Etats maintiennent leur politique actuelle, les générations futures paieront nettement plus d'impôts. Seuls la France, les Pays-Bas, la Belgique et le Danemark s'en tireraient avec une hausse inférieure à 50%.



Evolution de la pression fiscale dans douze pays de l'UE (en % du PIB)

Source : OCDE, Revenue Statistics 1965/98; Commission européenne, European Economy, N° 6 (1999)

- La participation des femmes à la vie active recèle un potentiel encore inexploité. Les entreprises devraient continuer à améliorer les conditions de travail à temps partiel. Il faudrait également augmenter le nombre d'écoles à horaire continu et améliorer les possibilités de déductions fiscales pour les frais de garde (externe) des enfants.
- Les personnes plus âgées peuvent être encouragées à poursuivre une activité. Celles qui souhaitent quitter la vie active plus tardivement ne doivent pas être pénalisées. Cela ne signifie pas que les départs anticipés à la retraite doivent être supprimés. Mais les pays qui proposaient des solutions généreuses sont en train de les revoir à la baisse et/ou relèvent l'âge légal de la retraite.
- Les mesures évoquées ne suffisent pas à compenser la baisse à long terme de la population active en Suisse. Parallèlement à une hausse de la produc-

tivité, il faudra à l'avenir recourir davantage à la main-d'œuvre étrangère. Les accords bilatéraux entre la Suisse et l'UE permettront progressivement de remédier à cette situation.

Outre le taux d'occupation, la Suisse doit accroître la création de valeur. Comparée au reste du monde, la croissance de la productivité en Suisse est inférieure à la moyenne. Un certain nombre de mesures ont été prises dans les années 90 afin d'améliorer les conditions politico-économiques, mais elles ne suffisent pas.

La recherche subventionnée par l'Etat doit se concentrer sur des secteurs d'avenir. Les technologies et les connaissances doivent être mises en pratique plus rapidement. Par ailleurs, la modernisation de l'administration publique (New Public Management) doit être poursuivie. Un système fiscal modernisé et une nouvelle péréquation financière s'imposent. Les

réformes en matière de politique concurrentielle (déréglementation, marché intérieur, cartels, démantèlement des subventions) doivent être appliquées ou poursuivies systématiquement.

Un réseau mondial de hautes écoles

Pour augmenter la productivité, il faut enfin que le marché de l'emploi soit flexible et que nous disposions de collaborateurs bien formés. Sur ce plan, les choses sont en train de bouger. Les hautes écoles doivent se spécialiser. Il est primordial de concentrer les efforts de formation sur les secteurs d'avenir (technologies de l'information et de la communication, biotechnologie, technologie environnementale, technique médicale, etc.). Dans le cadre du concept «Haute école suisse», les universités doivent aussi se spécialiser clairement et faire partie d'un réseau international. Les études et les stages à l'étranger doivent être encouragés de manière ciblée. Et, enfin, une concurrence accrue permet également d'améliorer à long terme la qualité dans le secteur de la formation.

Toutes ces mesures contribuent à rendre plus durable la politique financière représentée dans le compte générationnel et à limiter la hausse des impôts pour les générations futures. Par ailleurs, des réformes ciblées s'imposent au niveau de certains postes budgétaires publics, notamment celui de la santé où les progrès de la technologie médicale entraîneront à l'avenir une explosion des coûts. Ou dans le domaine de la prévoyance vieillesse. A cet égard, la Suisse est plutôt bien lotie par rapport aux pays de l'UE, qui doivent compléter leurs systèmes de retraite classiques par la méthode de la capitalisation. Mais nous devons, nous aussi, développer encore davantage la prévoyance individuelle.

Fritz Stahel, téléphone 01 333 32 84
fritz.stahel@credit-suisse.ch

NOS PRÉVISIONS CONJONCTURELLES

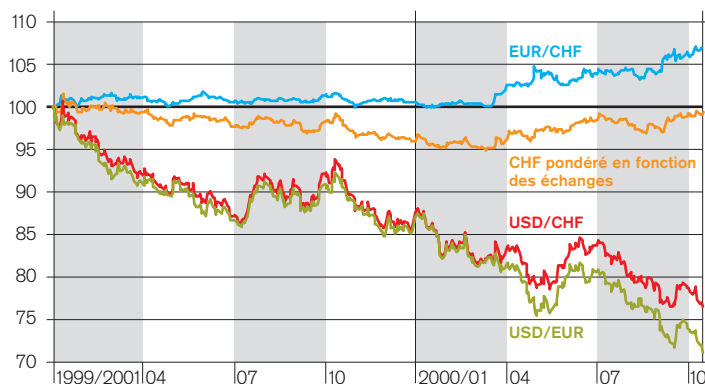
LE GRAPHIQUE ACTUEL :

SEUIL CRITIQUE POUR LE FRANC ?

La hausse du franc face à l'euro depuis le printemps dernier rappelle les précédentes phases d'euphorie de la monnaie helvétique. La Banque nationale suisse (BNS) corrigeait alors le tir en réduisant ses taux d'intérêt. Depuis 1999, le franc pondéré en fonction des échanges n'a que légèrement progressé ; mais une poursuite de l'envol du dollar et un euro inférieur à 1.50 franc pourraient inciter la BNS à abaisser ses taux.

CREDIT SUISSE

Le comportement différencié du franc suisse
(1.1.1999=100)



REPÈRES DE L'ÉCONOMIE SUISSE :

PÉTROLE : UN FREIN À LA CROISSANCE

La croissance de l'économie suisse ralentira légèrement au cours des prochains trimestres, sans pour autant tomber au point mort. Aucune détente n'est donc attendue sur le marché du travail. L'inflation devrait enregistrer une brusque poussée avant de baisser à nouveau fortement vers la fin de 2001.

CREDIT SUISSE

	6.00	7.00	8.00	9.00	10.00
Inflation	1,9	2	1,3	2,3	1,9
Marchandises	3,7	3,8	3	5,3	3,7
Services	0,5	0,7	0	-0,1	0,2
Suisse	0,7	0,8	0,6	0,5	0,5
Etranger	5,3	5,7	3,3	7,1	4,8
C.A. du commerce de détail, réel	-3,5	-4	1,6	1,5	
Solde de la balance comm. (mrd CHF)	-0,09	-0,23	-0,66	0,91	-0,26
Exportations de biens (mrd CHF)	10,4	10,4	9,4	11,4	11,5
Importations de biens (mrd CHF)	10,5	10,6	10,1	10,5	11,8
Taux de chômage	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7
Suisse alémanique	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
Suisse romande et Tessin	2,7	2,7	2,7	2,7	2,7

CROISSANCE DU PIB :

FLÉCHISSEMENT EN 2001

La hausse du pétrole et le relèvement des taux directeurs ont provoqué un net ralentissement de la conjoncture mondiale durant l'année 2000. Aux Etats-Unis et en Europe, les taux de croissance sont orientés à la baisse, ce qui a une incidence négative sur l'économie suisse. La reprise est encore fragile au Japon, et la récession menace à nouveau certains nouveaux pays industrialisés.

CREDIT SUISSE

	Moyenne 1990/1999	1999	Prévision 2000	2001
Suisse	0,9	1,5	3,3	2,5
Allemagne	3,0	1,5	3,2	3,0
France	1,7	2,9	3,4	3,3
Italie	1,3	1,4	3,0	3,1
Grande-Bretagne	1,9	2,1	3,0	2,7
Etats-Unis	3,1	4,2	5,0	3,6
Japon	1,7	0,3	1,6	1,8

INFLATION :

LA MENACE SUBSISTE

L'envol des prix du pétrole a ravivé l'inflation aux Etats-Unis et en Europe, mais les derniers indicateurs sont plutôt optimistes. La menace provient des prix à la production, qui pourraient avoir une incidence sur les prix à la consommation. L'inflation devrait être à nouveau sous contrôle à la fin de 2001.

CREDIT SUISSE

	Moyenne 1990/1999	1999	Prévision 2000	2001
Suisse	2,3	0,8	1,8	1,8
Allemagne	2,5	0,6	1,8	1,7
France	1,9	0,6	1,6	1,5
Italie	4,0	1,7	2,5	2,2
Grande-Bretagne	3,9	2,3	2,2	2,3
Etats-Unis	3,0	2,2	3,1	2,6
Japon	1,2	-0,3	-0,6	0,2

TAUX DE CHÔMAGE :

SOULAGEMENT GÉNÉRAL

Les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et la Suisse ont pratiquement atteint un niveau de plein-emploi. La pression sur les salaires résultant de l'assèchement du marché du travail a pu être contenue jusqu'à maintenant. Dans la zone euro, les taux de chômage à deux chiffres appartiennent au passé et continueront à baisser en 2001 malgré le ralentissement de la croissance.

CREDIT SUISSE

	Moyenne 1990/1999	1999	Prévision 2000	2001
Suisse	3,4	2,7	2,0	1,9
Allemagne	9,5	10,5	9,6	8,6
France	11,2	11,0	9,7	8,3
Italie	10,9	11,9	10,6	9,5
Grande-Bretagne	7,3	4,3	3,8	3,6
Etats-Unis	5,7	4,2	4,0	4,2
Japon	3,1	4,8	4,7	4,5

« QUI SAIT AUJOURD'HUI QUELLES
SERONT LES VEGETTES DE
DEMAIN ? » URS WÄLCHLI, ROGER
M. KUNZ ET KARSTEN DÖHNERT
(DE G. À DR.), ECONOMIC RESEARCH



Photo: Thomas Schupisser

LES VERTUS DE LA DIVERSIFICATION

Miser sur le SMI, c'est bien.
Diversifier son portefeuille, c'est mieux.

**KARSTEN DÖHNERT,
ROGER M. KUNZ ET
URS WÄLCHLI**

Un investisseur qui, en 1986, aurait acheté pour 1 000 dollars d'actions de Microsoft serait aujourd'hui à la tête d'une fortune d'environ 350 000 dollars (état fin octobre 2000), pour autant qu'il ait réinvesti tous ses dividendes. Cette progression correspond à une performance moyenne de 49% par an. Au moment de

la hausse des valeurs technologiques, fin 1999, notre investisseur aurait même détenu plus de 600 000 dollars.

L'évolution passée des cours de Microsoft démontre sans conteste qu'il est possible de réaliser des rendements phénoménaux en « plaçant tous ses œufs dans le même panier ». Par contre, celui qui mise sur une stratégie de placement diversifiée doit nécessairement se contenter de gains plus modestes. Les mêmes 1 000 dollars, investis pendant la même

période dans le S&P 500 (l'indice des actions des cinq cents plus grandes sociétés américaines), n'auraient rapporté « que » 9 000 dollars. Dès lors, à la lumière de ces constatations, pourquoi diversifier ses placements ?

L'exemple de Microsoft est certes impressionnant, mais également exceptionnel. Qui, en 1986, aurait eu la prescience ou la chance de sélectionner précisément Microsoft, entreprise inconnue à l'époque, parmi des milliers d'actions ? La chance

de tomber sur le bon titre est infiniment plus faible que le risque de réaliser un placement tout au mieux moyen, voire de subir un revers. Nombreuses sont les sociétés qui, depuis 1986, ont fait faillite ou occasionné des pertes importantes aux investisseurs.

Par ailleurs, le rendement annuel moyen du marché suisse est tout à fait respectable. Ainsi, de 1926 à 1999, il s'élevait à environ 8,6%, ce qui signifie qu'un placement aurait plus que quintuplé en vingt ans.

Hongkong à la traîne

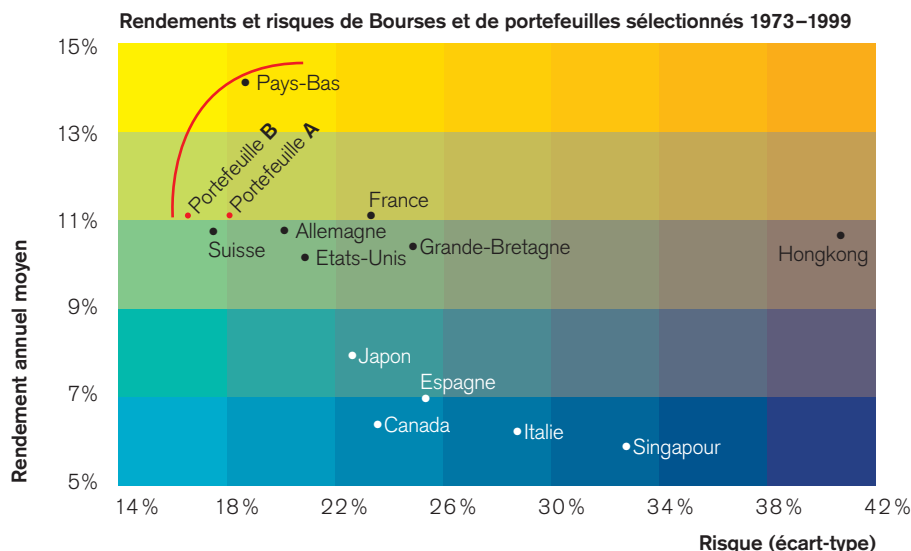
Le graphique ci-contre illustre le principe de la diversification. Les points rouges montrent les combinaisons rendement-risque, exprimées en francs, de Bourses sélectionnées. Ces vingt-sept dernières années, Hongkong s'est avéré le marché le plus risqué, tandis que les actions néerlandaises enregistraient le meilleur rendement, soit plus de 14%. Avec environ 11% par an, la Suisse a également réalisé une très bonne performance, tout en présentant le risque le plus faible.

Quelles sont les combinaisons rendement-risque optimales que l'on peut obtenir à partir des douze pays sélectionnés? Les rendements effectifs, les risques et les corrélations passés de chaque pays permettent de calculer une limite dite «frontière efficiente» (ligne rouge du graphique). Dans la pratique, c'est toutefois l'avenir qui intéresse les investisseurs, de sorte qu'il faut recourir à des estimations. La frontière efficiente ne représente par conséquent qu'un idéal théorique.

Il est pourtant possible d'obtenir un rapport rendement-risque attractif avec des stratégies de diversification relativement simples. Le premier exemple est fourni par un portefeuille international équilibré (portefeuille A). Chaque Bourse y est représentée dans des proportions identiques. La performance de ce portefeuille est proche de celle du marché suisse. Tous les autres marchés arrivent

LE MÉLANGE FAIT LA DIFFÉRENCE

Les deux portefeuilles diversifiés (A et B) présentent un meilleur profil de rendement-risque que les indices boursiers de chacun des pays.



loin derrière, que ce soit du point de vue du rendement ou du risque, le plus souvent les deux, à l'exception de la Bourse néerlandaise. Comme ce fut le cas pour Microsoft, il est cependant probable qu'en 1973, très peu nombreux étaient les investisseurs qui auraient pu prévoir une telle évolution, celle-ci étant l'exception qui confirme la règle.

Surperformance des portefeuilles

Le second exemple (portefeuille B) reproduit les pondérations des fonds Portfolio du Credit Suisse. Il se compose principalement d'actions suisses (40%). Entrent également dans sa composition les Etats-Unis (25%), le Japon (9%), la Grande-Bretagne (8%), l'Allemagne (4%), la France (4%), les Pays-Bas (3%), le Canada (3%), Hongkong (2%) et Singapour (2%). Le portefeuille B offre un rendement semblable à celui du portefeuille A pour un risque encore plus faible, et il se rapproche davantage de la frontière efficiente. Ces deux exemples montrent que, comparés à des placements sur un marché unique, les portefeuilles diversifiés permettent en général de réduire le risque

et/ou d'obtenir un rendement supérieur. Il n'y a pas de plus belle démonstration de l'utilité de la diversification. Les résultats sont encore meilleurs si l'on intègre d'autres catégories de placement telles que le private equity, les obligations ou l'immobilier. Ainsi, les portefeuilles élaborés par des professionnels permettent aux investisseurs de diversifier largement leurs placements entre différents pays, secteurs et catégories de placement.

Karsten Döhnert, téléphone 01 334 61 00

E-mail : karsten.doehner@credit-suisse.ch

Faut-il diversifier par pays ou par secteur? Réponse dans l'Economic Briefing n° 20 intitulé «La diversification, une stratégie pour réussir ses placements». Cette étude peut être commandée au moyen du bon de commande ci-joint.

www.credit-suisse.ch/bulletin
(en allemand)

Actions ou obligations? Suisse ou étranger? Secteurs ou marchés?
Les conseils de diversification du Bulletin Online.

« LE TEMPS PRESSE POUR LES ENTREPRISES
QUI NE SE SONT PAS ENCORE PRÉPARÉES À
L'EURO », AVERTIT STEFAN FÄSSLER, ECONOMIC
RESEARCH. SPÉCIALEMENT CRÉÉE À LEUR
INTENTION, NOTRE SÉRIE « EURO » SE VEUT
UN GUIDE DE L'EUROLAND.





L'HEURE APPROCHE, L'EURO EST EN ROUTE

Entreprises, banques, investisseurs, consommateurs et voyageurs sont tous concernés. A partir de janvier 2002, l'euro se déclinera aussi en pièces et en billets.

**PAR STEFAN FÄSSLER,
ECONOMIC RESEARCH**

Ces derniers mois, la faiblesse de l'euro et le « non » des Danois à l'Union économique et monétaire (UEM) ont dominé l'actualité de la construction européenne. Cela ne doit toutefois pas nous faire oublier que l'euro n'est encore qu'une monnaie scripturale et que les pièces et les billets apparaîtront le 1^{er} janvier 2002, sonnant ainsi le glas des monnaies nationales dites « in ». Les préparatifs vont bon train. Ainsi, une grande partie des 14 milliards de billets de banque sont déjà imprimés et plusieurs tonnes de pièces ont été frap-

pées. Avec l'introduction des signes monétaires s'achèvera la période transitoire de trois ans, et les monnaies nationales perdront définitivement leur rôle de moyen de paiement.

De la drachme à l'euro

Auparavant, la drachme grecque deviendra début 2001 la douzième monnaie « in », ce qui signifie que son cours contre l'euro sera fixé irrévocablement (340,750 GRD pour 1 EUR). Les emprunts publics de la Grèce ne seront alors plus émis qu'en euros, et les actions et obligations libellées en drachmes seront converties et cotées dans cette monnaie. De même, le commerce des devises ne s'effectuera plus qu'en euros. La Grèce introduira également l'euro fiduciaire le

1^{er} janvier 2002, après une période transitoire d'un an seulement.

Banques : branle-bas de combat

Dans le secteur financier, l'euro fait déjà partie du quotidien depuis bientôt deux ans. Les mouvements de fonds entre banques, les transactions sur devises, les actions et les obligations ne se traitent plus dans les monnaies nationales, mais exclusivement en euros. Les banques intégreront aussi la drachme grecque comme nouvelle monnaie « in » à la fin de cette année. Pour mener à bien l'opération, elles pourront s'appuyer sur les procédures utilisées lors du lancement de l'euro en 1998/1999. Cette nouvelle intégration ne devrait donc pas poser de problème. Les clients titulaires de comptes



DISPARITION DÉFINITIVE DES MONNAIES NATIONALES

Le calendrier ci-dessous indique les principales étapes de l'introduction des pièces et des billets. Les règles européennes n'étant pas toujours uniformes, ces modalités peuvent varier selon le pays.

Dès le 1^{er} septembre 2001

Les banques centrales nationales approvisionnent les banques en pièces et en billets libellés en euros (préapprovisionnement).

Dès le 17 décembre 2001

Les consommateurs peuvent se procurer auprès des banques des «porte-monnaie euro» contenant les nouvelles pièces.

31 décembre 2001

Fin de la période transitoire de trois ans. Les entreprises ont jusqu'à cette date pour être eurocompatibles.

1^{er} janvier 2002

L'euro est introduit sous la forme de numéraire. L'euro et les monnaies nationales circulent en parallèle (phase de double circulation).

28 février 2002

Fin de la phase de double circulation. L'euro devient le seul moyen de paiement ayant cours légal dans la zone euro.

Dès le 1^{er} mars 2002

Dans la plupart des pays, les monnaies nationales ne peuvent plus être échangées qu'auprès des banques centrales.

ou possédant des valeurs mobilières en drachmes grecques seront informés de la procédure.

Les conversions aux parités fixes entre les monnaies nationales et l'euro continueront à être assurées par les banques jusqu'à fin 2001. Mais, à partir du 1^{er} janvier 2002, ce service ne pourra plus être offert, car les monnaies «in» n'auront alors plus d'existence juridique. Autrement dit, les entreprises sont invitées à identifier les problèmes éventuels et à procéder aux adaptations requises, notamment pour les comptes et le trafic des paiements.

Dans les banques de la zone euro, l'échange physique des pièces et des billets est la première mesure à planifier. Les banques devront émettre de grandes quantités de numéraire en euros, alors que les monnaies nationales seront dans le même temps retirées de la circulation. Bien qu'il ne faille pas la sous-estimer, cette question est un peu moins cruciale pour les établissements financiers en Suisse.

Entreprises: l'heure approche

Nombre d'entreprises, en particulier des PME, ont remis à plus tard le problème de l'euro et ne se sont pas encore préparées au passage à l'euro fiduciaire. Le temps presse pour ces entreprises. En effet, une telle opération ne se réalise pas du jour au lendemain, car elle implique trois phases: planification, exécution et test. Un travail qui mobilise des ressources en temps, en argent et en personnel.

L'introduction des pièces et des billets touche les entreprises de deux façons. Celles-ci doivent, d'une part, réussir la conversion technique et, d'autre part, tenir compte des facteurs stratégiques liés à la monnaie unique.

Techniquement, les entreprises doivent s'organiser pour disposer de pièces et de billets en quantités suffisantes dès le 1^{er} janvier 2002. Le secteur du tourisme et le commerce de détail dans les régions

frontalières sont concernés au premier chef. L'informatique doit pouvoir traiter l'euro pour permettre la comptabilisation des factures en euros comme celle des entrées et sorties d'argent. Les comptes libellés en monnaies nationales doivent être annulés et leur solde transféré sur des comptes en euros de manière à garantir le bon déroulement du trafic des paiements. Les tarifs qui n'auraient pas déjà été établis en deux monnaies doivent être réimprimés suffisamment tôt. De plus, les filiales domiciliées dans la zone euro doivent convertir leur capital social en euros au plus tard à fin 2001.

Stratégiquement, la tarification et la concurrence accrue induite par la meilleure transparence des prix sont les deux points les plus importants. Une grande attention doit notamment être accordée aux prix dits psychologiques. Ainsi, en cas de conversion exacte, un prix de 6,99 DEM donnerait 3,57 EUR. Si le producteur l'arrondit à 2,99 EUR, il y perd; s'il l'arrondit à 3,99 EUR, l'effet psychologique agira à contresens. Il faut donc non seulement penser à la conversion proprement dite, mais aussi repenser toute la tarification. A partir du 1^{er} janvier 2002, la zone euro ne connaîtra plus que des prix en euros; la différenciation par les prix deviendra ainsi plus difficile, à moins d'être justifiée par une meilleure qualité ou par des coûts de transport plus élevés. Et il ne faut pas oublier que ce grand chambardement concerne aussi les collaborateurs, qui devront être informés des changements à venir et y être si possible préparés.

Particuliers : voyager plus facilement

Les particuliers sont concernés par la monnaie unique comme touristes ou investisseurs. Les voyages en Europe s'en trouveront grandement facilités. On pourra payer presque partout dans la même monnaie. Mais il faudra se familiariser avec les nouveaux prix car, à partir de 2002, l'affichage ne se fera plus qu'en euros. Les voyageurs se rendant en Italie

ne se sentiront plus aussi facilement millionnaires. Les pièces et les billets ramené des dernières vacances pourront encore être utilisés en 2001, après quoi il faudra les échanger contre des euros (voir encadré page 46).

Quant aux investisseurs, ils feraient bien d'envisager l'ouverture d'un compte en euros afin que les dividendes et les intérêts qui leur sont versés sur des valeurs européennes n'aient plus à être convertis. Le réinvestissement des obligations en euros arrivées à échéance s'en trouvera lui aussi facilité. Côté actions, les choses ne vont guère changer, puisque le négoce se fait déjà en euros depuis le début de 1999. Mais beaucoup de sociétés doivent encore convertir leur capital social en euros. Les investisseurs concernés seront dûment informés.

L'euro pour 300 millions de personnes

En créant la monnaie unique, l'Union européenne (UE) a franchi une étape décisive sur le chemin qui mène au grand marché intérieur. L'avenir nous dira comment l'euro se comportera. En tout état de cause, l'introduction des pièces et des

billets rendra les avantages de la monnaie unique encore plus évidents. Quelque 300 millions de consommateurs vont penser et compter en euros; au sein de l'UEM, le commerce et les transferts de capitaux ne se feront plus que dans la nouvelle monnaie. L'euro permettra une comparaison précise des prix et supprimera les fluctuations de change à l'intérieur de l'Euroland. Bien que la Suisse ne fasse partie ni de l'UEM ni de l'UE, elle en ressentira aussi les effets. L'euro touchera avant tout les entreprises exportatrices ou importatrices, ainsi que les firmes installées dans les régions frontalières ou touristiques.

Stefan Fässler, téléphone 01 333 13 71

stefan-faessler@credit-suisse.ch

www.credit-suisse.ch/bulletin
(en allemand)

Vous dirigez une PME, et l'introduction de l'euro vous donne la migraine ?

La check-list du Bulletin Online vous fera retrouver la forme.

EUROLAND : SUIVEZ LE GUIDE!

Que signifient l'introduction des pièces et des billets en euros et la disparition définitive des monnaies nationales pour les entreprises et les particuliers en Suisse? Notre série EURO publiée dans le Bulletin vous informera sur la question. Trois thèmes principaux sont aujourd'hui à l'ordre du jour:

- **Préparation stratégique et adaptations techniques dans les entreprises**
- **Conversion des comptes en monnaies étrangères et changements en résultant pour le trafic des paiements**
- **Questions pratiques relatives à l'échange des pièces et des billets nationaux contre des euros**

Nous voulons en particulier attirer votre attention sur les changements concrets concernant vos relations avec le Credit Suisse. Et nous vous tiendrons au courant des derniers développements dans la zone euro

**Vous rêvez d'un petit coin de paradis.
Mettez votre avenir financier à l'abri.
Nous vous conseillons.**



Comment préparer judicieusement votre retraite?

En planifiant dès maintenant votre avenir financier. Concrètement. Choisissez la solution optimale pour votre budget et vos placements, tout en tenant compte des dispositions fiscales et successorales. Vous pourrez ainsi profiter sereinement de la vie. Saisissez votre chance.

Les conseillers en prévoyance et finances de la Winterthur sont là pour vous conseiller.

Contactez votre agence Winterthur, un partenaire compétent vous y attend. Nous sommes là. 052 261 50 50

ou www.winterthur.com/ch



NOS PRÉVISIONS POUR LES MARCHÉS FINANCIERS

MARCHÉ MONÉTAIRE:

TOUJOURS SUR LE QUI-VIVE

La Banque centrale européenne (BCE) pourrait relever ses taux d'intérêt, car l'inflation et la croissance de la masse monétaire M3 sont au-dessus des objectifs. Aux Etats-Unis, l'inflation sous-jacente reste élevée. Une nouvelle hausse des taux est attendue en 2001, ce qui contrebalancera l'assouplissement probable de la politique budgétaire par les nouveaux responsables politiques.

CREDIT SUISSE

	Fin 99	21.11.00	Prévision 3 mois	12 mois
Suisse	2,11	3,5	3,6–3,8	3,5–3,6
Etats-Unis	6,18	6,8	6,8–6,9	7,0–7,2
Euro 11	3,34	5,1	5,2–5,4	4,9–5,2
Grande-Bretagne	6,09	6,1	6,0–6,2	5,8–6,0
Japon	0,49	0,6	0,4–0,6	0,5–0,6

MARCHÉ OBLIGATAIRE:

BAISSE DES RENDEMENTS

Le ralentissement de la conjoncture et l'évolution favorable des finances publiques ont influencé positivement les marchés obligataires. La menace inflationniste subsiste pour le moment. Nous nous attendons à une baisse des prix de l'énergie accompagnée d'un recul de l'inflation au second semestre 2001. Les rendements pourraient légèrement baisser sur un an.

CREDIT SUISSE

	Fin 99	21.11.00	Prévision 3 mois	12 mois
Suisse	3,51	3,8	4,0–4,1	3,6–3,8
Etats-Unis	6,43	5,7	5,6–5,8	6,0–6,2
Allemagne	5,34	5,2	5,2–5,4	5,0–5,2
Grande-Bretagne	5,48	5,1	5,2–5,4	5,0–5,2
Japon	1,69	1,7	1,9–2,1	2,2–2,4

TAX DE CHANGE:

VIGUEUR PERSISTANTE DU FRANC

L'intervention des banques centrales du G 7 et le ralentissement de la conjoncture américaine ont mis un terme provisoire à la dégringolade de l'euro, qui s'est également repris par rapport au franc suisse. Les achats massifs de francs liés à la crise proche-orientale ont pris fin, et la parité CHF/EUR devrait osciller dans la fourchette 1.52–1.54.

CREDIT SUISSE

	Fin 99	21.11.00	Prévision 3 mois	12 mois
CHF/USD	1.60	1.80	1.71–1.75	1.56–1.63
CHF/EUR*	1.60	1.52	1.51–1.54	1.53–1.55
CHF/GBP	2.59	2.56	2.52–2.57	2.40–2.46
CHF/JPY	1.56	1.64	1.53–1.56	1.49–1.54

*Taux de change: DEM/EUR 1.956; FRF/EUR 6.560; ITL/EUR 1936

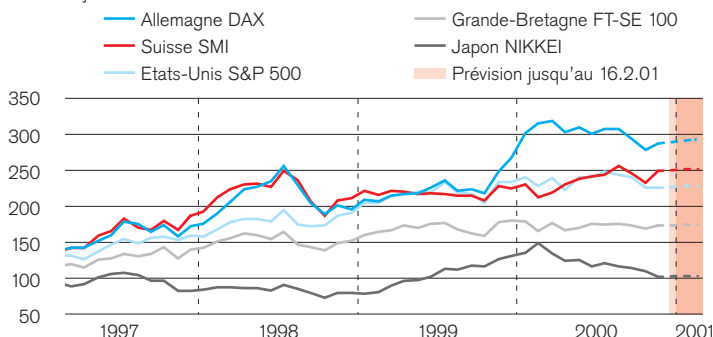
BOURSES INTERNATIONALES:

LES TECHNOLOGIQUES SOUS PRESSION

Le ralentissement de la croissance dans les pays industrialisés incite de nombreuses entreprises à revoir leurs prévisions bénéficiaires à la baisse. La prise en compte de cette nouvelle réalité a provoqué la chute des valeurs technologiques surévaluées. Les incertitudes conjoncturelles favorisent les secteurs défensifs et les pays industrialisés à forte croissance, ce qui place l'Europe et les Etats-Unis au premier rang des régions de placement.

CREDIT SUISSE

Indice de janvier 1996 = 100



BOURSES EUROPÉENNES:

LES BANCAIRES TRÈS ENTOURÉES

Les indicateurs conjoncturels annoncent un ralentissement de la croissance au sein de l'Euroland en 2001. Toutefois, la réduction des impôts sur le revenu et l'amélioration de la situation sur le front de l'emploi maintiendront le dynamisme de la zone euro. Le marché des actions européen retrouve un certain attrait suite au redressement de la monnaie unique. Nous favorisons les secteurs bancaire et pharmaceutique au détriment des télécoms.

CREDIT SUISSE

	Fin 1999	21.11.00	Prévision Rapport cours/ bénéf. 2000 E	Croissance bénéficiaire 2000 E	2001 E	Rendement du dividende 2000 E	12 mois
DJ Europe Stoxx	379	377	23,2	18,3	13,3	2,1	
Banques	367	410	15,5	17,8	12,8	2,6	++
Energie	343	387	16,8	70,9	-1,1	2,3	+
Services financiers	303	356	18,0	14,9	12,1	2,3	+
Industrie	335	357	21,7	13,2	17,7	2,0	-
Médias	486	453	64,1	-9,0	24,9	1,2	0
Ind. pharmaceutique	396	517	33,1	18,8	13,9	1,2	+
Technologie	894	795	59,0	62,1	33,7	0,5	0
Télécommunications	788	550	40,6	3,6	16,4	1,4	--
Assurances	394	470	24,4	13,1	16,0	1,5	-
Services publics	284	316	20,3	-18,5	10,0	2,7	0
Biens de cons. cycliques	210	179	25,8	25,7	23,8	1,7	-

-- = Performance médiocre
- = Performance inférieure à la moyenne
0 = Performance moyenne
+ = Performance supérieure à la moyenne
++ = Performance remarquable
E = Estimation

E-BUSINESS

INTERVIEW: ANDREAS THOMANN,
RÉDACTION BULLETIN

ANDREAS THOMANN Monsieur Gisler, vous avez écrit avec «Cash» l'une des plus belles pages de l'histoire récente des médias en Suisse (voir encadré page 52). Pourquoi avoir quitté le confort d'un journal à succès pour vous lancer sur Internet ?

MARKUS GISLER Après onze années consacrées à «Cash», j'avais l'impression d'avoir accompli ma mission. Le journal est parfaitement établi, sa structure est idéale et il a adopté une nouvelle présentation au printemps dernier. Bien entendu, un journal évolue sans cesse, mais j'avais envie de repartir de zéro dans un domaine complètement différent.

A.T. Allez-vous transposer sur Internet la recette qui a fait le succès de votre magazine ?

M.G. Les exigences sont différentes, même si dans les deux cas le journaliste doit penser en permanence au destinataire, étudier ce que ce dernier recherche et comment le message passe le mieux, et bien sûr être très motivé. Car il est important d'insuffler l'esprit d'équipe dans une jeune entreprise.

A.T. En Suisse, de nombreux portails financiers se sont ouverts récemment. Comment entendez-vous vous démarquer de la concurrence ?

Photo: Rainer Wolfberger



MARKUS GISLER: «INTERNET EST UNE GIGANTESQUE ENCYCLOPÉDIE MULTIMÉDIA.»

«NOUS OFFRO

En tant que rédacteur en chef de « des médias en Suisse. Mais il a cha financier qui fournira dès le printem

M.G. Nous mettrons davantage l'accent sur le contenu, sur un journalisme de qualité. Nous voulons que notre site Web offre plus que la simple possibilité de consulter confortablement les cours de Bourse.

A.T. Le projet repose sur une alliance entre Tamedia, Bluewin et le Credit Suisse. Pourquoi cette association ?

M.G. Tamedia et Bluewin avaient tous deux dans l'idée de mettre en place un portail financier interactif. Bluewin a déjà ouvert un site financier, mais dont l'offre est limitée. De son côté, le Credit Suisse a compris que, pour attirer les internautes, même sur le site d'une banque, il fallait du contenu, et qu'il lui serait impossible de fournir seul ce contenu, car ses informations n'auraient jamais été considérées comme neutres. Il lui fallait donc trouver un partenaire indépendant à qui acheter du contenu.

A.T. Comment le portail est-il financé ?

M.G. Les bannières publicitaires sont la source de financement la plus visible, à défaut d'être la plus importante. Les commissions sont une autre source de rentrées d'argent. En effet, lorsque nous dirigeons un client vers une banque en ligne, par exemple UBS Tradepac, youtrade ou Consors, nous percevons une certaine somme. Enfin, nous entendons vendre du contenu à d'autres sites, ce qui constituera une troisième source de financement.

A.T. Ne craignez-vous pas d'agacer les internautes, qui trouveront partout des textes et des analyses estampillés « Gisler » ?

M.G. Je n'ai guère de craintes à ce sujet. Car admettons qu'il y ait en Suisse un millier de sites Web voulant acheter notre contenu : cela indiquerait qu'il y a une forte demande. D'autres entreprises viendraient donc rapidement se positionner sur ce marché et proposer leur propre contenu. Et tout s'équilibrerait naturellement.

A.T. Qu'est-ce que le Credit Suisse peut apporter dans le projet ?

M.G. Le Credit Suisse est très actif dans la recherche. Mais cette matière première doit être travaillée en aval. Il serait en effet absurde de mettre en ligne un rapport de recherche de dix pages sous sa forme brute. Personne ne le lirait. Toute la difficulté pour nous est de trouver comment présenter de telles informations sur le Net pour qu'elles soient digestes.

A.T. Le portail revendique haut et fort l'indépendance de son contenu. Mais n'est-ce pas incompatible avec l'implication aussi forte d'un prestataire financier ?

M.G. Personnellement je ne vois pas de problème, même si je sais que certains se serviront de cet argument pour remettre en cause notre indépendance. Il nous faudra leur prouver le contraire. Cette indépendance est d'ailleurs dans l'intérêt des deux autres partenaires : Tamedia ne peut

exister comme éditeur que si ses produits restent indépendants, la situation étant identique pour Bluewin, qui est aussi une sorte d'éditeur électronique. Tous deux viseront par conséquent l'indépendance totale. Et en tant que journaliste économique réputé pour son esprit ouvert et critique, je me considère comme le garant de l'indépendance du portail.

A.T. Vous êtes donc prêt à prendre position contre Lukas Mühlemann s'il poursuit une stratégie qui ne vous convainc pas ?

M.G. Nous saluerons ce qui méritera d'être salué et critiquerons ce qui devra être critiqué.

A.T. Internet en est encore à ses balbutiements, et les possibilités du média ne sont pas toujours bien exploitées. Aussi l'internaute doit-il souvent déchiffrer des articles de presse mis en ligne tels quels. Comment les contenus seront-ils préparés pour le Net ?

M.G. Il est vrai que les articles de presse écrite sont souvent repris en l'état sur Internet. Or l'intérêt du réseau réside précisément dans le fait qu'il permet d'associer plusieurs médias, notamment la radio, la vidéo et la télévision. En ce qui concerne les textes, Internet offre également une grande souplesse. Ainsi, l'auteur d'un long article sur la mutation du secteur bancaire peut en publier un court extrait sur Internet et permettre simultanément l'accès à l'article complet au moyen d'un hyper-

NS PLUS QUE DU TEXTE »

Cash», Markus Gisler a joué un grand rôle dans le monde
ngé de cap l'été dernier et dirige désormais sur le Web un portail
ps prochain conseils et informations aux investisseurs.

lien. En fait, Internet n'est rien d'autre qu'une gigantesque encyclopédie multi-média.

A.T. Mais même Internet ne permet pas de tout faire. Quelles sont les informations financières que je lirai quand même à l'avenir plutôt dans «Cash» ?

M.G. Cessons de penser qu'Internet va remplacer la presse écrite. La télévision n'a pas remplacé la radio, qui n'a pas remplacé le journal. D'ailleurs, jamais les gens n'ont autant lu la presse qu'aujourd'hui. Chaque média a ses avantages. Internet est plus rapide qu'un quotidien et très pratique pour ceux qui sont assis toute la journée devant leur ordinateur.

A.T. Les internautes sont des gens très impatients qui sont toujours à la recherche d'infos brèves et quasiment en temps réel. L'information de fond peut-elle avoir sa place sur Internet ?

M.G. Autant ou aussi peu que dans la presse écrite. Combien de temps avez-vous consacré à la lecture de votre quotidien ce matin ? Cinq minutes ? Dix minutes ? La plupart des gens qui travaillent y consacrent rarement plus de temps. Ils feuilletent leur journal, lisent les titres et



« Nous ne serons pas un avant-poste commercial du Credit Suisse »

s'arrêtent éventuellement un peu plus longtemps sur un ou deux articles. Sur Internet, c'est pareil. Il y a beaucoup d'informations que je survole, et tout à coup je m'arrête sur quelque chose qui m'intéresse.

A.T. Quel est le facteur de réussite déterminant sur Internet : la rapidité ou le professionnalisme ?

M.G. Plutôt le professionnalisme, même si l'actualité est essentielle. Car l'internaute accorde rarement une deuxième chance à un site. S'il ne trouve rien d'intéressant lors de sa première visite, il ne reviendra peut-être plus jamais.

A.T. Internet exerce une influence sur la presse écrite. Comment imaginez-vous le journal de demain ?

M.G. A mon avis, le journal ne sera pas très différent. Mais l'utilisation d'Internet évoluera considérablement dans les dix ou

vingt prochaines années, et les sommes injectées par la publicité sur le Web vont augmenter. Par conséquent, les temps seront durs pour les journaux, dont les comptes tendent à être dans le rouge. Mais les grands journaux régionaux survivront, j'en suis convaincu.

A.T. L'avenir ne sera donc pas 100% électronique...

M.G. En aucun cas, même si le journal électronique est une idée qui pourrait bientôt devenir réalité. Dans le jargon, on parle de «ink paper». Il s'agit de feuilles plastiques très fines que l'on peut plier et glisser dans une poche, et sur lesquelles il est possible de charger son journal favori et de composer son propre assortiment quotidien d'informations.

A.T. Et dans quel style seront écrits nos journaux ? De nombreux observateurs pensent que le style d'Internet, fait de phrases courtes, va influencer la presse écrite.

M.G. La langue va simplement poursuivre son éternelle transformation. Lisez par exemple un texte datant d'avant la Seconde Guerre mondiale. Un journaliste qui écrirait aujourd'hui des phrases aussi alambiquées serait immédiatement renvoyé.

LE FONDATEUR DE «CASH» SE LANCE DANS LA CYBERFINANCE

Markus Gisler est l'un des plus célèbres journalistes économiques de Suisse. Son nom était jusqu'ici indissociable du journal financier «Cash», dont il a été le rédacteur en chef pendant onze ans. Aujourd'hui, Markus Gisler change d'employeur et de média, puisque depuis juillet dernier, il est directeur opérationnel de Finanzmarkt AG, une coentreprise de Bluewin, de Tamedia et du Credit Suisse Group, chacun des trois partenaires détenant un tiers des actions. A partir du printemps 2001, cette entreprise exploitera sur Internet un portail financier qui proposera des informations ainsi que des outils d'analyse et de conseil portant sur les principaux secteurs de placement. Dans un deuxième temps, les utilisateurs pourront effectuer des transactions boursières en ligne via le portail. Cette plate-forme, qui fonctionne comme un fournisseur indépendant d'informations financières, est également ouverte aux prestataires financiers externes au Credit Suisse Group.

www.credit-suisse.ch/bulletin
(en allemand)

L'offre de conseils de placement sur le Net s'élargit chaque jour. Le Bulletin Online s'est frayé un chemin dans la jungle de l'info et propose un aperçu de l'offre.

Participer activement aux marchés financiers.

Et vous, quel est votre objectif?

Pour avoir la certitude que votre argent est bien placé, choisissez le bon partenaire.

Celui qui connaît vos objectifs et qui peut vous proposer les moyens adaptés pour les réaliser.

Qui a les solutions pour répondre à vos besoins financiers et à ceux de votre famille. Qui s'occupe de votre argent
comme s'il s'agissait du sien. Qui se sent à l'aise dans tous les marchés du monde.

Qui, jour et nuit, surveille tant vos **fonds de placement** que votre **prévoyance** et agit si nécessaire.

Pour que vous puissiez aujourd'hui comme demain vous consacrer à des choses plus importantes.

Si vous voulez atteindre votre but plus vite et plus facilement, appelez le 0800 80 11 80.

LA E-INTELLIGENCE, C'EST MIS

Le e-business est un défi pour les entreprises, car Internet les obli

PAR RENÉ MAIER,
RÉDACTION BULLETIN ONLINE

Si le e-business a fortement accéléré le rythme d'innovation d'un grand nombre d'entreprises, les transactions sur Internet ne se déroulent pas pour autant de manière linéaire. Difficile, en effet, de prévoir où l'on en sera dans trois, six ou neuf mois. Cela explique que beaucoup de sociétés aient eu peur d'aborder concrètement le thème du e-business et de se lancer dans l'aventure du cyberspace. Paco Hauser, responsable e-business

chez KPMG, encourage tous ceux qui hésitent encore: «A l'heure actuelle, les conditions sont favorables en Suisse. Les entreprises ont tout intérêt à développer leurs activités e-business.»

En dépit du rythme effréné dans le cyberspace, la création d'un site Internet demande réflexion. Pour réussir son entrée sur le World Wide Web, il est indispensable de définir un concept allant de la vision Internet au contrôle du site. Le concept doit comprendre l'analyse du marché, l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise, les opérations publicitaires et le contrôle de gestion. La

question clé est celle de l'intégration des activités Internet dans l'entreprise (voir encadré page ci-contre).

La e-révolution vient de commencer

Selon l'étude réalisée par la société d'audit et de conseil KPMG en coopération avec l'Université de Fribourg sur les activités Internet des entreprises suisses, quelque 4% du chiffre d'affaires total proviendra en 2000 du e-business ; 47% des entreprises utilisent les technologies Internet, et 25% exploitent leur propre site Web. Mais toutes ne se trouvent pas à la même étape de développement sur Internet :

- 9% utilisent le média Internet uniquement pour publier des informations ;
 - 57% permettent une communication partiellement interactive, par exemple la possibilité de réponse par e-mail ;
 - 26% sont déjà arrivées à la troisième étape de développement et autorisent les transactions commerciales sur le Web, comme les offres en ligne, les commandes, voire les paiements ;
 - 8% en sont à la quatrième étape, celle de l'intégration complète des solutions en ligne dans les instruments et les systèmes existants de l'entreprise. Elles ont automatisé leurs procédures commerciales et analysent systématiquement les données des clients sur Internet pour pouvoir répondre aux besoins spécifiques d'un client ou segment de clientèle par un marketing personnalisé.
- 2% seulement des entreprises suisses pratiquent donc un véritable e-business intégré. Or, pour Paco Hauser, ce sont justement les firmes traditionnelles qui



ER SUR LE E-BUSINESS

ge à revoir leurs procédures commerciales.

possèdent les meilleurs atouts en la matière : « A condition, souligne-t-il, qu'elles abandonnent l'idée de disposer de toutes les compétences au sein de l'entreprise. » Les chances de succès résident dans l'association d'une marque éprouvée, de l'existence d'une base clientèle et de liquidités suffisantes, avec une démarche caractérisée par la flexibilité et l'innovation. Dans le domaine du e-business, l'entreprise devrait se concentrer sur son métier de base, ce qui exige des coopérations et la constitution de nouveaux réseaux de valeur ajoutée.

Ce développement se reflète dans le boom des places de marché sur Internet. Des places de marché qui, pour certains produits, branches ou groupes de consommateurs, se transforment en interfaces entre le client Internet et le producteur et jouent de plus en plus un rôle d'intermédiaire. « Le e-business permet de travailler en parallèle, par le biais du réseau, au lieu de suivre l'ordre séquentiel de la chaîne de l'offre », explique Paco Hauser.

Internet, c'est l'affaire du chef

La plupart des entreprises suisses devraient donc se demander si elles doivent se lancer sur Internet et, si oui, sous quelle forme. L'introduction des technologies

CONSEILS POUR RÉUSSIR SON ENTRÉE SUR INTERNET

- Le e-business est indiqué pour les entreprises qui publient des prospectus ou des catalogues, qui pratiquent la vente directe, qui ont un service extérieur ou des succursales et utilisent l'informatique dans de nombreux domaines.
- Les produits et services numériques, transrégionaux, nécessitant des explications, différenciés ou à usage unique, et n'ayant pas besoin d'être testés avant l'achat se prêtent plus particulièrement à la vente sur Internet.
- La concurrence sur Internet doit être soigneusement analysée afin de permettre une configuration différenciée du site.
- Le savoir-faire manquant à l'entreprise pour son entrée sur Internet doit être recherché auprès de spécialistes externes.
- Le coût du site Internet varie fortement en fonction du niveau d'intégration. L'appel d'offres est recommandé.
- L'intégration dans le système et le logiciel représentent une grande partie des coûts du e-business. Une architecture informatique évolutive ainsi qu'un logiciel standardisé permettent d'éviter les mauvaises surprises. Les frais de conseil et de marketing peuvent également peser très lourd.
- Le problème de la sécurité sur Internet peut désormais être résolu grâce à des solutions standardisées fiables.
- Les partenariats et les coopérations sont déterminants dans le e-business et doivent être analysés de manière approfondie.

(Source : « Internet-Konzept », voir encadré ci-dessous)

Internet exige une bonne connaissance du e-business ainsi qu'une gestion de projet bien organisée. Les dirigeants se voient contraints en effet d'adapter à la nouvelle donne la stratégie de l'entreprise et du marketing ainsi que le marketing mix. Les

entreprises qui voient dans Internet des chances ou des risques potentiels ne devraient pas se laisser effrayer par les défis qu'implique une présence sur la Toile.

René Maier, téléphone 01 333 63 49
rene.maier@credit-suisse.ch



L'ouvrage « Internet-Konzept – Leitfaden für erfolgreiche Geschäfte im Internet » (en allemand seulement)

s'adresse à tous ceux qui veulent être certains de réussir leur entrée sur Internet. Un concept personnel peut être mis sur pied grâce à des check-lists.

Ce guide (240 pages avec CD-ROM, SmartBooks Publishing AG) a été rédigé par Amanda Schenker et Alexander Meier. Offre spéciale du Credit Suisse pour ses clients : 60 francs au lieu de 78 francs, port compris. Utiliser le bon de commande ci-joint.

www.credit-suisse.ch/bulletin
(en allemand)

Vous découvrirez dans le Bulletin Online comment les entreprises suisses abordent le e-business.



CHARLES IMBACHER:
«UNE SEULE COMMANDE PERMET
D'AMORTIR LE SITE WEB.»

«Internet est un instrument hautement rentable»

Entretien avec Charles Imbacher,
Managing Director, Worldspan International

RENÉ MAIER Worldspan est «en ligne» depuis début 2000. Qu'est-ce qui a poussé votre entreprise à être présente sur Internet ?

CHARLES IMBACHER Nous étions conscients de la nécessité d'ouvrir un site sur Internet. Mais le coup de pouce nous a été donné par un client du secteur informatique qui recherchait sur le Web des organisateurs d'événements. Très étonné de ne pas y trouver Worldspan, il nous a conseillé de sauter le pas. Un bon site Internet est indispensable pour recruter des clients parmi les entreprises modernes.

R.M. Quels sont pour vous les principaux avantages d'Internet sur les autres médias utilisés dans l'entreprise ?

C.I. Internet est toujours actuel et disponible à tout moment pour nous-mêmes comme pour nos clients. Les possibilités d'interaction et les hyperliens lui donnent une dimension de plus par rapport aux produits imprimés. Comparé avec une plaquette d'entreprise, c'est un instrument hautement rentable.

R.M. Aviez-vous une idée précise de votre site Internet ?

C.I. Notre idée était de créer dans un premier temps un site Internet sympathique ayant un caractère informatif et interactif et réalisé avec professionnalisme. Dans un deuxième temps, c'est-à-dire d'ici au troisième trimestre 2001, nous comptons mettre aussi sur pied une communication business-to-business (B2B). Si l'on peut attirer quelques gros clients sur Internet, le moment est venu de créer un bon site.

R.M. Est-ce votre direction générale qui a décidé et planifié l'entrée sur Internet ?

C.I. Oui, bien sûr. Nous avons fait appel aux conseils d'une agence berlinoise et organisé un atelier qui a défini les grandes lignes du projet. Une task force de trois personnes a ensuite mis au point un concept détaillé et lancé les appels d'offres pour une page d'accueil. Je recommande vivement le recours à une agence Internet extérieure pour que le projet ne soit pas indûment retardé. Je pense également que l'agence Internet doit avoir la même taille que l'entreprise qui la sollicite.

R.M. Le concept Internet est-il important ?

C.I. Le concept Internet est très important pour éviter de devoir subitement repartir de zéro. Nous avons vite compris

qu'il nous fallait élaborer un concept allant de la simple page d'accueil au commerce électronique.

R.M. Comment avez-vous analysé le marché ?

C.I. Nous avons essayé d'anticiper l'avenir de l'entreprise et d'évaluer où se situaient Worldspan, ses concurrents et ses clients dans le «cycle de vie». A quoi bon avoir des sites techniquement évolués s'ils ne sont pas accessibles à l'utilisateur ou si l'accès est trop lent ?

R.M. Combien a coûté votre site Internet ?

C.I. Il nous a coûté 25 000 francs, hors frais internes. La maintenance du site nous coûte chaque année entre 6 000 et 8 000 francs. Mais une seule commande additionnelle obtenue grâce à notre page d'accueil rembourse la totalité de l'investissement. Pour le e-commerce, nous prévoyons des coûts d'environ 35 000 francs.

R.M. Internet a-t-il induit des économies, voire une augmentation de votre chiffre d'affaires ?

C.I. Les économies viennent d'une part des gains de productivité du personnel, car les renseignements sur les projets, par exemple, passent tous désormais par Internet. D'autre part, nous économisons sur les imprimés. Nous réalisons une plus-value en recrutant de nouveaux clients par le biais d'Internet et en nous procurant ainsi un avantage concurrentiel.

WORLDSPAN INTERNATIONAL

Worldspan International planifie et réalise à l'échelle mondiale des opérations de promotion de vente et d'incitation, ainsi que des événements. Worldspan emploie 20 collaborateurs fixes et quelque 25 indépendants. Son chiffre d'affaires s'élève cette année à environ 15 millions de francs.

En cliquant sur www.credit-suisse.ch/bulletin, vous accédez à quantité d'informations, d'analyses et d'interviews sur l'économie, la société, la culture et le sport.



PORTAILS FINANCIERS: CONSEILS, ANALYSES ET PRÉVISIONS

Internet a facilité la vie des investisseurs: il leur livre instantanément les dernières informations financières sur leur PC ou leur mobile WAP. Mais submergé par les conseils, les analyses et les prévisions, plus d'un utilisateur risque de se noyer dans le Net. Le Bulletin Online a recensé les principaux portails financiers et étudié leurs forces et leurs faiblesses.

EURO ANTE PORTAS: VOTRE ENTREPRISE EST-ELLE PRÊTE?

Les pièces et billets en euros apparaîtront le 1^{er} janvier 2002. En Suisse également, les préparatifs battent leur plein. Marcel Godat, responsable financier chez Migros à Bâle, pense que «la nouvelle monnaie ouvrira des opportunités aux PME de notre pays.» Le Bulletin Online propose une check-list sur l'euro à toutes les entreprises restées jusqu'ici les bras croisés.

AUTRES THÈMES:

- **Adlatus:** toujours dans le coup, des cadres de plus de 60 ans conseillent de jeunes entrepreneurs.
- **Places de marché B2B:** une liste de liens de A à Z
- **Diversification:** la globalisation uniformise les marchés. Comment réagir à ce phénomène?
- **Concept Internet:** des entreprises suisses montrent comment aborder la e-révolution.

@propos

LE PLUS GRAND DES FOUINEURS

Slurp a de nouveau bien travaillé. On l'a vu 134 fois sur le site Web et il a obtenu 147 hits; plus productif que Scooter, Gulliver et consorts. Seuls ArchitextSpider et AbachoBot ont frappé plus fort encore.

On pourrait croire qu'il s'agit de héros de bande dessinée. Mais Slurp n'est pas un monstre sirotant bruyamment sa boisson sucrée, ni AbachoBot un Indien high-tech. En réalité, ce sont des logiciels qui explorent en permanence le cyberspace à la recherche d'informations nouvelles qu'ils signalent ensuite aux moteurs de recherche.

Slurp laisse des traces, par exemple sur «WebTrends», qui est un programme de statistiques, source véritablement inépuisable d'informations sur l'utilisation d'un site. Tous les lundis matins, WebTrends sert aux journalistes en ligne, quasiment sur un plateau d'argent, une enquête exhaustive menée auprès des lecteurs. Cette enquête est complètement automatisée, intégralement informatisée et souvent rabat-joie. Comme lorsque l'article à sensation sur les plus gros salaires des chefs d'entreprise, qui aurait dû faire un tabac, n'a eu que 85 lecteurs sur le World Wide Web. Ou qu'en tête du hit-parade figurent non pas les titres à la une de l'actualité, mais quelques feuilles jaunissant dans les archives.

La lecture de la statistique du Web équivaut à passer semaine après semaine dans un broyeur de hits, d'impressions et de sessions. Un rituel qui montre au rédacteur en ligne que son influence a autant d'importance qu'une goutte d'eau dans le torrent d'informations déferlant sur la Toile. La leçon à en tirer? En dépit d'analyses très fines, le mystère subsiste en dernière analyse. Allez savoir pourquoi, par exemple, un site helvétique a plus de visiteurs en Virginie, Etats-Unis, que dans le canton d'Argovie... Les voies du Web sont impénétrables. Pour preuve, l'histoire suivante: le Bulletin Online n'a encore jamais publié de reportage sur les plages à cocotiers; pourtant, deux lecteurs ont échoué sur son site après avoir entré le mot «plages» dans un moteur de recherche. Auraient-ils été égarés par le brave Slurp?

Andreas Thomann, rédaction Bulletin Online
andreas.thomann@credit-suisse.ch

LES CARTES PA

URS BAUMANN,
CEO DE SWISSCARD
AECS: « LE SERVICE
ET LES PRESTATIONS
SPÉCIALES FONT LA
DIFFÉRENCE SUR LE
MARCHÉ DES CARTES
DE CRÉDIT. »



Cette année, les paiements par carte de crédit se sont chiffrés en Suisse à 15 milliards de francs. Et on prévoit qu'ils progresseront à l'avenir de 10 à 15% chaque année.

SSENT À L'ASSAUT

PAR URS FITZE

«Sur le marché des cartes de crédit, la concurrence ne se joue plus principalement entre les marques, mais entre les banques, qui peuvent émettre différentes cartes de crédit», déclare Urs Baumann, CEO de Swisscard AECS, une coentreprise entre le Credit Suisse et American Express. Car le plus grand potentiel de croissance et de valeur ajoutée ne réside pas dans les cartes de débit (par exemple carte EC), moins profitables pour les banques, mais bien dans les cartes de crédit. En Suisse, on compte aujourd'hui 2,8 millions de cartes de crédit en circulation, soit près d'un tiers de plus qu'en 1997. A l'époque, le Credit Suisse proposait uniquement l'Eurocard et se situait dans la moyenne inférieure, avec une part de marché de 6%.

UBS en tête

Grâce à la coentreprise créée en mars 1998 avec American Express et au lancement des cartes Visa en janvier 1999, le Credit Suisse est aujourd'hui la seule banque à proposer la gamme complète des trois principales cartes de crédit. La concurrence n'est pas non plus restée inactive: UBS et Viseca (coopération entre les banques cantonales, les banques Raiffeisen et les banques régionales ainsi qu'avec les établissements financiers de Migros et de Coop) offrent Visa et Euro-

card. En termes de parts de marché, c'est UBS qui arrive en tête, avec un tiers du marché, suivie par Viseca et le Credit Suisse, quasiment à égalité avec un quart chacun. A la quatrième place, on trouve la Cornèr Banque, qui détient une part de marché de 15%.

Un bouquet de fleurs gratuit

Le Credit Suisse offre à lui seul 24 produits différents. Le choix entre les cartes or, argent ou platine est surtout une question d'image. Car les banques ont du mal à établir une nette distinction entre les cartes de crédit. La plupart des clients n'accordent aucune importance à l'émetteur de la carte, ils veulent simplement que celle-ci soit acceptée dans le plus grand nombre de magasins possible. Pour le reste, la concurrence joue sur les bonus et les prestations spéciales. Le Credit Suisse n'exige par exemple aucune franchise de ses clients en cas d'utilisation abusive de la carte de crédit.

Chez UBS Key Club, on pratique une variante moderne des «timbres-ristourne»: selon le chiffre d'affaires réalisé, les clients se voient offrir un bouquet de fleurs ou même un billet d'avion. «Cela incite les titulaires de cartes de crédit à s'en servir davantage», explique Felix Oeschger, chargé de presse chez UBS Card Center. Avec leurs prestations spéciales, les banques espèrent non seulement augmenter les chiffres d'affaires des cartes

de crédit, mais aussi fidéliser leurs clients. Quant aux bonus, ils ont pour but d'attirer les clients de la concurrence. Même si les différences au niveau des prestations sont minimales, comme le concède Hans J. Willi, directeur de Viseca.

La carte à tout faire

En Suisse, il n'est plus guère possible d'augmenter le nombre de détenteurs de cartes, mais le chiffre d'affaires par carte peut encore progresser considérablement. Les paiements par carte de crédit devraient se chiffrer cette année à près de 15 milliards de francs, et le secteur prévoit des taux de croissance de 10 à 15% par an. Quoi qu'il en soit, les Suisses demeurent fidèles aux paiements en espèces: la moitié de la population règle encore ses factures au guichet de la Poste. D'où les efforts déployés par les établissements financiers pour augmenter l'attrait des cartes de crédit. A l'avenir, on pourra utiliser sa carte non seulement pour régler ses courses au supermarché, mais aussi pour payer ses impôts et les primes d'assurance-maladie.

Timm Degenhardt, téléphone 01 384 61 11
tim.m.r.degenhardt@swisscard-aecs.ch



Une chambre double, à moitié prix.

Profiter des privilèges BONVIVA.
Et vous, quel est votre objectif?

BONVIVA, le paquet de prestations gratuites. 50% de rabais dans 1 400 hôtels dans le monde.
10% de rabais dans quelque 300 restaurants en Suisse. Service des clés trouvées gratuit. 5% de remise
sur les vacances. Cash d'urgence dans le monde entier. Et bien plus encore.

Pour bénéficier de **BONVIVA**, il vous suffit d'avoir, auprès du CREDIT SUISSE, une fortune de placement d'au moins CHF 25 000.- ou une hypothèque de CHF 200 000.- minimum. Profitez-en au plus vite!

Pour obtenir des informations supplémentaires ou vous inscrire gratuitement,
appelez la hot-line:

Tél. 0800 80 90 90

Sur Internet: www.credit-suisse.ch/fr/bonviva





EVA FISCHER, MANAGING DIRECTOR DE LA COOPÉRATIVE «TOP INTERNATIONAL HOTELS» À STÄFA, PRÈS DE ZÜRICH: «NOMBRE DE NOS MEMBRES COMPTENT PARMI LES MEILLEURS DE LEUR CATÉGORIE.»

Le haut de gamme des trois étoiles

PAR URS FITZE

La filiale suisse de «TOP International Hotels» a été créée à Stäfa en 1968. Depuis lors, Eva Fischer y occupe la fonction de Managing Director et veille à la bonne santé de son entreprise. Le groupe «TOP international Hotels» est organisé en coopérative et représente 70 hôtels en Suisse et 160 hôtels dans le reste de l'Europe. Cette coopération englobe des activités de marketing communes, un système de réservation informatisé, un site Internet (www.tophotels.ch), un programme de fidélisation de la clientèle, des partenariats ainsi que divers services.

Une coopérative s'impose

Le chiffre d'affaires annuel de la coopérative se situe autour de 12 millions de francs. A l'origine, l'entreprise a été créée pour offrir aux hôtels trois, quatre et cinq étoiles une plate-forme leur permettant de s'affirmer face à de grandes chaînes hôtelières comme Best Western. Parmi ses membres, on ne trouve pas d'hôtels

de luxe. «TOP International Hotels» représente la classe moyenne de l'hôtellerie suisse, dont la réputation a longtemps souffert de la vétusté des infrastructures, de la mauvaise qualité du service et du niveau trop élevé des prix. «La situation s'est beaucoup améliorée», souligne Eva Fischer. Nombre de nos membres ont énormément investi dans leur infrastructure et comptent aujourd'hui parmi les meilleurs de leur catégorie.»

Action commune

Le public visé par la coopérative comprend deux groupes de clients bien distincts: dans les villes, on s'adresse plutôt aux hommes d'affaires et aux personnes venues pour une courte période, à la montagne, il s'agit principalement de touristes effectuant un plus long séjour. TOP International Hotels n'est pas à proprement parler une chaîne hôtelière. «L'individualité des membres est préservée», dit Eva Fischer. Outre l'identité institutionnelle et la marque, c'est l'action commune dans les domaines de l'achat et de la vente

qui se trouve au premier plan. Cette démarche s'est révélée payante avec Swisscard AECS. «Nous avons pu négocier de très bonnes conditions.» Les temps sont donc révolus où les commissions élevées prélevées sur les cartes American Express incitaient certains hôteliers à se tourner vers les cartes concurrentes. Pour chaque franc de chiffre d'affaires, American Express offre à ses clients des points «Membership Reward», qui donnent notamment droit à des nuits d'hôtel gratuites dans l'un des établissements de TOP International Hotels. Une offre très appréciée de la clientèle, selon Eva Fischer, qui est par ailleurs très satisfaite du service offert par American Express. «Si un client perd son porte-monnaie un dimanche soir, American Express est la seule société à mettre à sa disposition une carte de remplacement dès le lendemain matin à neuf heures.»



PAR CHRISTA SCHUDEL

Il n'a pas inventé le jazz, mais peut-être la manière de l'amener au public. Johannes Vogel, fondateur et directeur de l'agence de concerts All Blues, est un bienfaiteur pour tous les Suisses amateurs de jazz ou pour ceux qui aimeraient le devenir.

All Blues n'est pas un big band bruyant, mais un « soliste » discret. Johannes Vogel est, en effet, de ceux qui n'aiment pas se retrouver sous les feux de la rampe, préférant travailler en coulisses. En seulement six ans, ce Winterthourais de 37 ans a réussi à se faire sa place parmi les principaux organisateurs de concerts, et c'est à lui que l'on doit les grands rendez-vous du jazz en Suisse. A son appel, tous les meilleurs jazzmen répondent présents.

Mais Johannes Vogel sait aussi attirer les foules à ses événements, puisque quelque 50 000 personnes assistent chaque année à la cinquantaine de concerts organisés par All Blues. Un succès d'autant plus remarquable que le jazz n'est pas et n'a jamais été une musique grand

public. Il a au contraire l'image d'un genre artistique élitiste, dont l'âge d'or est révolu. « Je suis persuadé que beaucoup de gens aiment le jazz, du moins le jazz classique qu'il faut distinguer du free jazz et du jazz d'avant-garde », explique Vogel. Et d'ajouter que les amateurs de jazz ont souvent tendance à s'acheter des CD et à les écouter à la maison, ou dans le microcosme d'un club de jazz. Pourtant, le jazz est une musique conviviale, l'expression d'une joie de vivre communicative, et n'appartient en aucun cas à une « société fermée ».

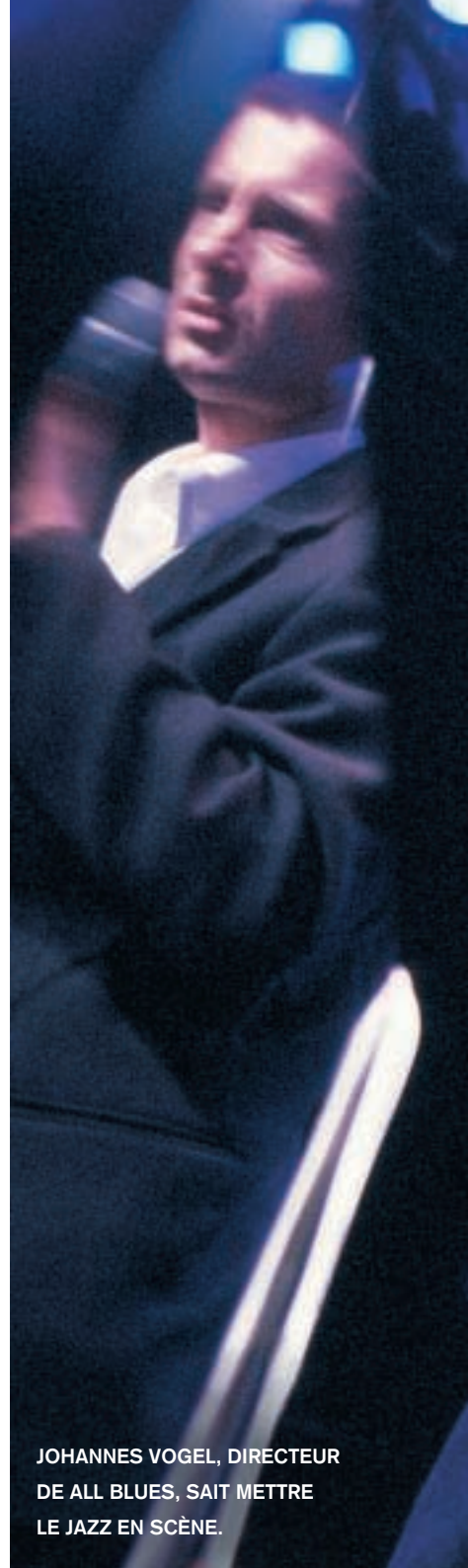
Hors du temps et du lieu

Dès le départ, Johannes Vogel a voulu faire jouer cette musique dans les plus grandes salles de concert suisses – par exemple, au Victoria Hall à Genève, au Kongresshaus ou dans la célèbre Tonhalle de Zurich, où se sont produits Charlie Haden, Max Roach, mais aussi Herbie Hancock, Wayne Shorter et feu le pianiste de génie Michel Petrucciani. « Cette salle a une acoustique unique pour un jazz non amplifié », s'enthousiasme Vogel.

D'ailleurs, ce sont peut-être ces lieux originaux qui permettent d'attirer un autre public que les inconditionnels du jazz et de jouer à guichets fermés.

Assurer la relève

Il n'en reste pas moins que le jazz a besoin de clubs, car c'est là qu'il a vu le jour. Et Johannes Vogel le sait bien. L'âge d'or de la musique afro-américaine originelle est révolu, et les « légendes vivantes » sont de plus en plus rares. Un triste constat qui donne toute son importance à la double mission de All Blues : d'une part, faire se produire aussi longtemps et régulièrement que possible les légendes vivantes du jazz à l'éternelle jeunesse, comme Dave Brubeck, Sonny Rollins ou Hank Jones, même s'il faudra les faire renoncer à la scène avant qu'il ne soit trop tard – une responsabilité délicate à assumer, mais qui incombe aussi à Johannes Vogel ; d'autre part, All Blues doit préparer la relève. La série de concerts « Jazz 00 – The Next Generation » a précisément pour objectif de promouvoir la jeune génération et de « faire briller des étoiles



**JOHANNES VOGEL, DIRECTEUR
DE ALL BLUES, SAIT METTRE
LE JAZZ EN SCÈNE.**

Johannes Vogel, une star parmi les organisateurs de concerts, montre que le jazz peut lui aussi séduire un large public.

ALL BLUES DE SON AN



susceptibles de remplir les grandes salles». Quant à savoir si certains deviendront des légendes, rien n'est moins sûr. «Il y a d'excellents musiciens parmi eux. Et leur reprocher de simplement «copier les anciens» n'a pas de sens, car ils n'y peuvent rien s'ils ne sont pas nés dans les années 50 et 60, qui furent les plus belles de l'histoire du jazz.» On ne peut pas réinventer le jazz, seulement l'interpréter différemment, ce qui suppose de la personnalité et du charisme. La recette pour faire un bon jazz n'a pas changé : «You have to tell a story.»

La vie de Johannes Vogel est une vraie success story. Sur les bancs de l'école cantonale, à Schaffhouse, son cœur battait au rythme du rock'n'roll, et pendant ses loisirs, il était pianiste dans un groupe de rock et organisait déjà des concerts. Le jazz, il n'en avait alors qu'entendu parler. Il lui fallut lui aussi acquérir une certaine maturité pour apprécier cette musique. Le déclic s'est produit le jour où il a entendu «Kind of Blues» de Miles Davies. Il s'est acheté l'album légendaire sur lequel figure la

chanson «All Blues», titre qui allait devenir le nom de son agence. Mais attention, celui-ci peut porter à confusion, car le blues est quasiment absent du répertoire de All Blues.

Le «jazz», un label universel

Domage ? Peut-être. Mais sans doute cette ligne de conduite très claire a-t-elle contribué au succès de All Blues. «Le mot jazz a été trop galvaudé», explique Johannes Vogel en citant l'exemple de festivals réputés qui présentent toutes sortes de musiques sous le label «jazz». Et le succès est d'ailleurs au rendez-vous. Car le jazz, y compris tout ce qui s'inscrit dans sa mouvance, est actuellement présenté comme un style de vie. On trouve des voitures, des parfums, des stylos qui portent des noms dont personne ne connaît plus vraiment l'origine. Délimiter ce genre musical est difficile, car le jazz est une musique qui va sans cesse au-delà de ses propres limites. Vogel aime parfois tenter des expériences, «mais je propose toujours du jazz pur – et ce qui lui est très proche». Née d'un projet idéaliste et mo-

SORT LE JAZZ TRE

deste, l'entreprise fondée en 1994 par Johannes Vogel, sa femme et un collègue est devenue l'un des principaux acteurs de la scène musicale. Le jazz est aujourd'hui la chasse gardée de All Blues, et même « Good News », le grand frère parmi les organisateurs de concerts, se garde bien d'empiéter sur ses plates-bandes.

Cinquante concerts par an et des mandats tels que « Jazz at the Opera », le Munot Openair, la gestion musicale du célèbre club de jazz

zurichois « Widder » et, depuis trois ans, la direction artistique du festival Jazznojazz de Zurich lui ont déjà valu dans la presse le surnom justifié de « Mister Jazz ». Et contrairement à ce que l'on pourrait penser, All Blues n'a pas d'adresse prestigieuse à Zurich. Johannes Vogel travaille seul, dans un petit bureau installé sous les combles de sa maison, à Winterthur. Une méthode de travail qui est en harmonie avec son credo : garder les pieds sur terre en dépit du

Dave Brubeck, pianiste et compositeur mondialement connu depuis « Take Five », est à 80 ans l'une des dernières légendes vivantes du jazz. Pour chacun de ses trois concerts en Suisse en 2001, le Bulletin met cinq fois deux places en jeu : 25 avril, Lugano, Palazzo dei Congressi ; 27 avril, Lucerne, Centre de la Culture et des Congrès ; 28 avril, Bienne, Palais des Congrès. Détails sur Internet www.credit-suisse.ch/bulletin ou sur le bon de commande ci-joint. Date limite d'envoi : 15 février 2001.

succès. Par ailleurs, deux personnes qui lui sont chères profitent de sa présence à la maison : ses fils, Tim et Leo, qui, malgré leur jeune âge (5 et 3 ans), écoutent aussi volontiers des cassettes de Guignol que des morceaux plus funky.

La recette de son succès ? « Nous avons créé une niche. Le classique, le rock, la pop, la variété : chaque style musical avait déjà ses organisateurs de concerts. Mais pas le jazz, qui a toujours été considéré comme peu porteur. » Pourtant, il ne suffit pas de s'engouffrer dans la brèche. Persévérance, continuité et qualité ont contribué au succès de All Blues. Et puis, Johannes Vogel semble avoir du flair : « Je n'organise rien qui ne me plaise pas à moi. »

Vogel est un professionnel qui pose des conditions claires et qui n'aime pas les fioritures. Il ne s'occupe que de ce qui est strictement professionnel, laissant aux rares divas de ce milieu le soin de satisfaire elles-mêmes leurs caprices. C'est sans doute l'une des raisons pour lesquelles All Blues n'a encore jamais fait venir en Suisse l'un des grands noms du jazz,

Keith Jarrett, un musicien hors pair qui aime qu'on lui déroule le tapis rouge et que l'on accède à tous ses caprices. Mais Vogel ne désespère pas. Un jour, cela marchera !

Jazz sans garantie

Johannes Vogel aime que tout soit bien planifié et que les structures soient claires. On peut d'ailleurs s'étonner qu'un perfectionniste se soit consacré au jazz, qui est de l'improvisation à l'état pur. « Chaque concert comporte toujours une part de risque, de quoi mettre les nerfs de l'organisateur à rude épreuve ! »

Le jazz est une forme de communication spontanée entre le soliste, le groupe et le public. Ce qui en ressort est imprévisible. Ecouter du live jazz, c'est partir à l'aventure. All Blues est à double titre une « société à responsabilité limitée », car comme le dit Vogel lui-même : « Je ne peux fournir aucune garantie de succès. Mon travail consiste à réunir des artistes intéressants, comme Andreas Vollenweider et Abdullah Ibrahim en mars prochain, une expérience passionnante. »

SÉLECTION DES ÉVÉNEMENTS ALL BLUES

EN 2001 :

JANVIER

- 12 « Passatori » : Richard Galliano & I Solisti dell'Orchestra della Toscana, Bâtiment des Forces Motrices, Genève
- 13 « Passatori » : Richard Galliano & I Solisti dell'Orchestra della Toscana, Tonhalle Zurich

MARS

- 2 « An Evening with Andreas Vollenweider & Abdullah Ibrahim », Tonhalle Zurich
- 6 « An Evening with Andreas Vollenweider & Abdullah Ibrahim », La Cittadella, Lugano
- 7 « An Evening with Andreas Vollenweider & Abdullah Ibrahim », Palais des Congrès, Bienne
- 9 « An Evening with Two Pianos » : Kenny Barron, Mulgrew Miller, Benny Green & Eric Reed, Centre de la Culture et des Congrès, Lucerne
- 10 « An Evening with Two Pianos » : Kenny Barron, Mulgrew Miller, Benny Green & Eric Reed, Théâtre Municipal, Lausanne

AVRIL

- 3 Ray Brown – Monty Alexander – Russell Malone Trio, Tonhalle Zurich
- 5 Ray Brown – Monty Alexander – Russell Malone Trio, Victoria Hall, Genève
- 21 George Gruntz & Thierry Lang, Tonhalle, Zurich
- 25 Dave Brubeck Quartet, Palazzo dei Congressi, Lugano
- 27 Dave Brubeck Quartet, Centre de la Culture et des Congrès, Lucerne
- 28 Dave Brubeck Quartet, Palais des Congrès, Bienne

MAI

- 13 « Playing Solo and Trio » : Brad Mehldau, Centre de la Culture et des Congrès, Lucerne

AGENDA

Parrainage culturel et sportif du
Credit Suisse et de Credit Suisse
Private Banking

ZURICH

13.1 Jazz Recitals : « Passatori »,
Richard Galliano et I Solisti
dell'Orchestra della Toscana,
Tonhalle

SPORT ET ACROBATIE



Après le franc succès du premier CSI « d'hiver » en février 2000, les meilleurs cavaliers mondiaux de saut d'obstacles ont répondu présents pour l'édition 2001 de la plus importante manifestation suisse indoor d'équitation. Outre l'équipe Credit Suisse, médaillée d'argent à Sydney, toute l'élite internationale viendra montrer ses qualités sportives. Des démonstrations artistiques de voltige et d'acrobatie figurent également au programme.

CSI Zurich, Hallenstadion,
1-4 février 2001. Informations
et réservations : 01 723 13 13

PASSION, AMOUR ET POUVOIR

L'année 2001 sera marquée de l'empreinte de Giuseppe Verdi. Presque cent ans jour pour jour après sa mort, survenue le 27 janvier 1901, une nouvelle production de « Don Carlos » sera jouée à l'Opéra de Zurich. Inspiré du drame de Friedrich Schiller, qui se déroule à la cour d'Espagne au temps de Philippe II, cet opéra de Verdi créé en 1867 sera remanié à plusieurs reprises par son auteur, qui lui consacra près de vingt ans. Moins de temps aura été nécessaire à la célèbre équipe composée du metteur en scène Werner Düggelin et du décorateur Raimund Bauer pour réaliser sa nouvelle adaptation de « Don Carlos ». La direction musicale sera assurée par Franz Welser-Möst, chef d'orchestre de l'Opéra de Zurich, et le rôle de Don Carlos tenu par José Cura (photo), la coqueluche de ces dames, souvent décrit par les médias comme le « ténor du XXI^e siècle ».

Don Carlos, première le 20 janvier 2001, Opéra de Zurich.
Informations et réservations :
01 268 66 66.



CHEVAUX ET MANTEAUX DE FOURRURE EN ENGADINE

Le White Turf, l'un des événements phares des sports équestres internationaux, est également chaque année un rendez-vous incontournable pour quelque 25 000 amateurs de Suisse et de l'étranger, qu'ils soient passionnés d'équitation ou fervents adeptes de mondanités. L'incontestable pôle d'attraction du White Turf est le skijöring. Trois dimanches de suite, dans le cadre magnifique des montagnes grisonnes, des pur-sang s'affrontent à plus de 60 kilomètres-heure sur le lac gelé de Saint-Moritz, tirant dans leur sillage de courageux skieurs pour gagner sur la glace le Credit Suisse Private Banking Skijöring Trophy et se voir décerner, le troisième dimanche, la célèbre couronne de « roi de l'Engadine ».

White Turf, 4, 11 et 18 février 2001, Saint-Moritz

BULLETIN

Editeur

CREDIT SUISSE, case postale 100, 8070 Zurich,
tél. 01 333 11 11, fax 01 332 55 55

Rédaction

Christian Pfister (direction), Rosmarie Gerber, Ruth Hafen
Bulletin Online : Andreas Thomann, Thomas Hauser, René Maier,
Thomas Ströhla, Yong Zhou
Secrétariat de rédaction : Sandra Häberli, tél. 01 333 73 94,
fax 01 333 64 04, adresse e-mail : bulletin@credit-suisse.ch,
Internet : www.bulletin.credit-suisse.ch

Réalisation

www.arnolddesign.ch : Urs Arnold, Adrian Goepel, Sonja Greb,
Annegret Jucker, Alice Kälin, Muriel Lässer, Esther Rieser, Isabel Welti,
Bea Freihofer-Neresheimer (assistante)

Adaptation française

Anne Civel, Michèle Perrier, Sandrine Carret, Nathalie Lamgadar,
Gaëlle Madelrieux

Annonces

Yvonne Philipp, Strasshus, 8820 Wädenswil, tél. 01 683 15 90,
fax 01 683 15 91, adresse e-mail : yvonne.philipp@bluewin.ch

Lithographie/impression

NZZ Fretz AG / Zollikofer AG

Commission de rédaction

Martin Nellen (Communication d'entreprise), Matthias Friedli
(Media Relations), Fritz Stahel (Economic Research), Samuel Holzach
(Marketing Services), Mario Cramer (e-Business)

Paraît six fois par an en français et en allemand (106^e année). Reproduction autorisée avec la mention « Extrait du Bulletin du Credit Suisse ».

Changement d'adresse

Les changements d'adresse doivent être envoyés par écrit, en joignant l'enveloppe d'expédition, à votre succursale du Credit Suisse ou au CREDIT SUISSE, CISF 14, case postale 100, 8070 Zurich.

«UNE ÉTHIQUE IRRÉPROCHABLE PROFITE À L'ENTREPRISE»

ROLF AEERLI,
MEMBRE DU DIRECTOIRE
DU CREDIT SUISSE



En feuilletant récemment un numéro de «Business Week», je suis tombé sur une enquête qui m'a donné à réfléchir: près des trois quarts des personnes interrogées aux Etats-Unis estiment que les grandes entreprises ont acquis une trop grande influence dans la vie quotidienne. Et près des deux tiers pensent que les multinationales ne songent qu'à leur profit et ne se soucient pas le moins du monde de la qualité, de la sécurité ou de la convivialité de leurs produits. Cette critique est d'autant plus surprenante que l'économie américaine se porte à merveille et enregistre le taux de chômage le plus bas des trente dernières années.

Une partie importante de la population semble croire que de plus en plus, les grands groupes internationaux agissent de façon arbitraire, disposent à leur guise des ressources et délocalisent emplois et entreprises en échappant à tout contrôle étatique ou démocratique.

La mondialisation est perçue par beaucoup comme une menace. Ses opposants mettent toujours plus directement en cause l'expansion de ce pouvoir mondial. Et ils s'organisent. A l'échelle internationale, comme les grandes entreprises.

Nous devons prendre ces craintes au sérieux, car elles vont grandissant. Elles remettent en cause de nombreux acquis de la société libérale, dont essentiellement la liberté de l'individu d'agir selon sa conscience et d'organiser sa vie comme il l'entend, dans la mesure où il respecte le droit de ses concitoyens à en faire autant.

L'entreprise ne peut réussir durablement que dans un environnement libéral. C'est la condition nécessaire pour qu'elle puisse réaliser des bénéfices tout en assumant ses responsabilités sociales. Ce n'est pas un hasard si le discours sur la valeur actionnariale est aujourd'hui plus nuancé. La maximisation de la valeur actionnariale nécessite de plus en plus la prise en compte des exigences de toutes les parties prenantes de l'entreprise. Seules les sociétés financièrement solides et en bonne santé sont à même de garantir des emplois sûrs et intéressants, des salaires élevés, le paiement régulier des impôts, un plus grand respect de l'environnement et la satisfaction des clients.

Cela peut paraître paradoxal, mais c'est justement leur concentration sur l'accroissement durable de la valeur de leur entreprise qui oblige les dirigeants à tenir compte de tous les autres intérêts en jeu.

Ce constat conduit de plus en plus de sociétés, dans le monde entier, à prendre des mesures concrètes. Les entrepreneurs passent à l'offensive, souvent en collaboration avec des organisations et des

groupes d'experts internationaux. Ainsi, en juillet dernier, cinquante multinationales, dont le Credit Suisse Group, se sont engagées dans le cadre du «contrat mondial» (Global Compact) à intégrer une dimension sociale et environnementale dans leurs pratiques commerciales. Et les 450 sociétés européennes qui ont signé mi-novembre à Bruxelles une charte européenne sur la responsabilité sociale des entreprises poursuivent aussi le même objectif. Citons enfin une autre initiative, qui concerne directement notre branche et à laquelle nous participons activement; je veux parler des directives mondiales pour la lutte contre le blanchiment d'argent élaborées fin octobre par onze banques, et Transparency International (TI), une organisation anti-corruption active à l'échelle internationale.

Au Credit Suisse, c'est le Code de conduite et ses six valeurs clés en matière d'éthique qui fixent les règles du comportement des collaborateurs de l'entreprise. Nous plaçons l'intégrité, la responsabilité, l'équité, la «compliance», la transparence et la confidentialité au-dessus de la réalisation de bénéfices.

Ces différentes démarches ne sont certes pas pur altruisme de la part des entreprises, mais découlent de la conviction qu'un comportement éthique irréprochable est bénéfique pour les affaires. De fait, les sociétés auxquelles les collaborateurs s'identifient et où le slogan «Feel good about your company!» est une réalité rencontrent nettement moins de problèmes de recrutement, ont un taux de rotation du personnel moins important, sont en mesure de retenir leurs employés qualifiés et ne connaissent le manque de loyauté que par ouï-dire. Ce sont là sans conteste des conditions idéales pour réussir en affaires tout en satisfaisant les attentes du plus grand nombre de parties prenantes.





SE PLIER AUX EXIGENCES D'UN ENTRAÎNEMENT QUOTIDIEN ASSURE
AUX JEUNES VIEUX UNE DÉMARCHE BIEN DROITE.
BANQUE LEU, GYMNASTIQUE SENIORS, STETTBACH (ZH), 11 H 15.

Et si vous glissiez un week-end de courses dans votre agenda de février?

L'incontestable pôle d'attraction du White Turf est le skikjöring, ce spectacle unique au monde que l'on ne peut voir qu'à St-Moritz, à l'occasion de la fameuse course internationale de chevaux. Pour pratiquer le skikjöring, il faut avoir le goût du risque. En effet, il s'agit d'une course où des skieurs pleins d'audace sont tirés par des chevaux impétueux. Ils seront douze à se lancer sur la glace pour remporter le trophée de skikjöring de Credit Suisse Private Banking à chacun des trois dimanches du White Turf. Pour commander vos billets, appelez le **0848 800 800**.

